

Принципы политической экономии

Артур Лэтем Перри

PRINCIPLES

OF

POLITICAL ECONOMY

BY

ARTHUR LATHAM PERRY, LL.D.

ORRIN SAGE PROFESSOR OF HISTORY AND POLITICAL ECONOMY IN
WILLIAMS COLLEGE

Электронная книга проекта Гутенберга по принципам политической экономии

Эта электронная книга предназначена для использования любым человеком в любой точке Соединенных Штатов и большинства других частей мира бесплатно и практически без каких-либо ограничений. Вы можете скопировать его, раздать или повторно использовать в соответствии с условиями лицензии Project Gutenberg, прилагаемой к этой книге, или онлайн по адресу www.gutenberg.org. Если вы находитесь за пределами Соединенных Штатов, вам необходимо ознакомиться с законами страны, в которой вы находитесь, прежде чем использовать эту электронную книгу.

Название: Принципы политической экономии

Автор: Артур Лэтем Перри

Дата выхода: 28 января 2013 г. [Электронная книга № 41936]

Последнее обновление: 23 октября 2024 г.

Язык: Английский

Кредиты: Электронный текст подготовлен Колином Беллом, Джоанн Гринвуд и командой онлайн-корректоров (<http://www.pgdp.net>) на основе изображений страниц, щедро предоставленных интернет-архивом / Американскими библиотеками (<http://archive.org/details/americana>)

*** НАЧАЛО ПРОЕКТА ЭЛЕКТРОННОЙ КНИГИ ГУТЕНБЕРГА "ПРИНЦИПЫ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ" ***

Электронная книга проекта Гутенберга "Принципы политической экономии", автор Артур Латам Перри

Примечание: Изображения оригинальных страниц доступны через интернет-архив / Американские библиотеки.

Видеть <http://archive.org/details/principlesofpoli00perrrich>

ПРИНЦИПЫ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ.

РАБОТЫ ПРОФЕССОРА ПЕРРИ По ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ.

1. ВВЕДЕНИЕ В ПОЛИТИЧЕСКУЮ ЭКОНОМИЮ.

Пятое издание. 12мо. 357 стр. Цена, \$1.50.

2. ПРИНЦИПЫ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ.

8 т. 585 стр. Цена, \$2.00.

3. ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ. Двадцать первое издание.

Корона 8во. 600 стр. Цена, \$2.50.

ПРИНЦИПЫ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

АВТОР: АРТУР ЛАТАМ ПЕРРИ, доктор права

Оррин Сейдж, профессор истории и политической экономики Уильямс-колледжа

*"Нет задачи хуже, если Рука и Мозг,
Умение и Сила равны,
И каждый будет в почете у каждого,
И простая мужественность перевешивает золото".*

Уиттиер.

НЬЮ-ЙОРК

СЫНОВЬЯ ЧАРЛЬЗА СКРИБНЕРА

1891

АВТОРСКОЕ ПРАВО, 1890,

АРТУР ЛЭТЭМ ПЕРРИ.

Самоотверженность.

МОЕМУ ДАВНЕМУ ДРУГУ Дж. СТЕРЛИНГУ МОРТОНУ Из НЕБРАСКИ, ДРУГУ НАРОДА, ТАКЖЕ
ОСНОВАТЕЛЮ ARBOR DAY

ПРЕДИСЛОВИЕ.

Прошло ровно двадцать пять лет с тех пор, как была опубликована моя первая книга по актуальным в настоящее время темам. Это был всего лишь лук, натянутый на авантюру, и был очень правильно озаглавлен "Элементы политической экономии". К тому времени я около дюжины лет преподавал в этом Учебном заведении тесно связанные предметы истории и политической экономии; действительно, связанные, поскольку Герман Лотце, выдающийся немецкий философ наших дней, выделяет среди всего лишь *пяти* наиболее общих фаз "индустриальный" элемент во всей человеческой истории; и поскольку Голдвин Смит, способный английский ученый, подразделяет элементы человеческого прогресса, а следовательно, и всеобщей истории, только на *три*, а именно "моральный, интеллектуальный и производительный".

В течение этих прилежных и наблюдательных лет преподавания я постепенно пришел к твердому убеждению, что могу сказать что-то свое и имеющее значение о политической экономии, особенно по двум пунктам; и эти два пункта впоследствии оказались более радикальными и преобразующими, чем даже предполагалось вначале. Во-первых, я убедился, что слово "Богатство", как одновременно странно неопределенный и грубо вводящий в заблуждение термин, было хуже, чем бесполезно в номенклатуре Науки, и должно быть полностью вытеснено из нее, прежде чем можно будет придать научное содержание и приемлемую форму тому, что долгое время на всех современных языках называлось "Наукой о богатстве". Соответственно, насколько это было возможно за длительный промежуток времени с 1865 года, эти "Элементы" были самой первой попыткой предпринять упорядоченное построение экономической теории от начала до конца, ни разу не используя или не имея повода использовать это неприятное слово. Конечно, требовалась научная замена, которая с помощью Бастиа, сам, однако, все еще цепляющегося за технический термин "Богатство", была распознана и присвоена словом "Ценность"; действительно, хорошее слово, которое может быть просто и совершенно определено в собственном научном смысле; и, что еще более важно, оно точно охватывает в этом смысле все три вида вещей, которые когда-либо покупались и продавались, короче говоря, три единственные Ценности, а именно: материальные блага, личные услуги, коммерческие кредиты. Конечно, это простое на вид, но далеко идущее изменение от "Богатства" к "Стоимости" связано с тем, что Экономика сразу и повсеместно становится наукой о людях, покупающих и продающих, а не наукой о вещах, которыми манипулируют для их рынка и на нем, как это было раньше.

С другой стороны, прежде чем приступить к написанию первого слова этой книги, я полагал, что путем многократных и многообразных индукций убедился в этой глубочайшей истине всей Науки, которая немного позже была воплощена (надеюсь, можно даже сказать, *забальзамирована*) во фразе, занявшей подобающее место в самой книге: *Рынок товаров — это товары на рынке*. Фундаментальное, кратко выраженное таким образом, может быть сформулировано более подробно следующим образом: никто не может продавать, не покупая в тот же момент и в том же акте, или покупать что-либо, не продавая одновременно что-то еще; потому что при покупке человек платит за то, что он покупает, что является Продажей, а при продаже он должен получать плату за то, что продано, что является Покупкой. Поскольку эти универсальные действия между людьми всегда добровольны, должен быть также

универсальный мотив, ведущий к ним; этот мотив со стороны обеих сторон при каждой продаже не может быть ничем иным, как взаимным удовлетворением, получаемым обеими; вывод, соответственно, прост и неопровержим, что правительственные ограничения на продажи или запреты на них должны уменьшать удовлетворение и замедлять прогресс человечества.

Строго организовав весь материал моей книги по этим двум направлениям Личности и взаимности, несмотря на многое в ней было грубым, а еще больше - избыточным, а кое-что - непродуманным и необоснованным, книга произвела благодаря такому оригинальному подходу к изложению немедленное впечатление на публику, особенно на учителей и учеников; эти новые точки зрения не могли не пролить света на такие темы, особенно на Землю, деньги и внешнюю торговлю; и, вероятно, ничто и никогда не лишит автора удовлетворения, которым он готов поделиться с публикой, от того, что внес какой-то вклад. имеет важное значение как по содержанию, так и по характеристикам для постоянного развития этой Науки, которая, возможно, ближе к домам, счастью и прогрессу людей, чем любая другая наука. И позвольте мимоходом заметить, что есть одно соображение, которое вполне подходит для стимулирования и вознаграждения каждого терпеливого и компетентного научного исследователя, независимо от того, какой может быть наука, в которой он работает, а именно: любое справедливое обобщение, сделанное и подкрепленное индуктивным путем, таким образом, навсегда исключается опасность существенных изменений; по той наилучшей из причин, что Бог создал Мир и Людей в соответствии с непреходящими принципами Порядка.

По мере того как требовались последующие издания этой первой книги и поскольку многие ее недостатки выявлялись благодаря тому, что я год за годом проводил по ней свои занятия, появлялись возможности пересматривать ее и исправлять, а по большей части переписывать снова и снова; пока в 1883 году, для восемнадцатого издания, она не была переработана снизу доверху для совершенно новых страниц, и было выбрано более четкое название — "Политическая экономия" — вместо первоначальных, более предварительных "Элементов". С тех пор были устранены небольшие типографские и другие незначительные ошибки, и сейчас книга находится в своем окончательном виде.

Мой отличный издатель, которые всегда внимательно и с умом живым, чтобы мои интересы как автора, предложил несколько раз после успеха первой книги был достаточно уверенным, что второй и поменьше должно быть, с особым прицелом на потребности высших школ и академий и колледжей для учебника в умеренных количествах, но добротную основу и покрытие в полной мере изложить всю тему. Таково происхождение "Введения в политическую экономию", впервые опубликованного в 1877 году, через двенадцать лет после предыдущего. Его успех как учебника и книги для чтения среди молодежи уже оправдал и, несомненно, продолжит оправдывать в будущем предусмотрительность его создателей. Оно нашло место во многих популярных библиотеках и на курсах обязательного чтения. Дважды оно было тщательно исправлено и несколько дополнено, и сейчас находится в своем окончательном виде. В предисловии к более поздним изданиям "Введения" можно найти следующую фразу, выражающую чувство, которое вряд ли претерпит какие—либо изменения в грядущее время: "Я давно мечтал и до сих пор мечтаю о том, чтобы эти мои книги стали настольными книгами моих соотечественников в изучении этой увлекательной науки".

Почему же тогда я должен был по собственной инициативе взяться за новую, третью книгу по политической экономии и попытаться отметить завершение третьего цикла ее преподавания,

длившегося по двенадцать лет, предлагая публике настоящий том? Одна из причин подразумевается в названии "*Принципы политической экономии*". В предыдущей книге есть три расширенные исторические главы, занимающие более четверти всего объема, которые действительно были новыми, что стоило мне обширных исследований и очень большого труда, а также которые оказались полезными и в значительной степени иллюстрируют почти каждый этап экономической науки; но я хотел оставить после себя одну книгу примерно такого же объема, посвященную исключительно принципам Науки и использующую историю лишь вскользь, чтобы мимоходом проиллюстрировать каждую тему по мере ее рассмотрения. Для учебника для колледжа, каким он задуман, а также для книги для чтения и справочного материала для технических целей, кажется, лучше, чтобы все пространство было занято чисто научными обсуждениями и иллюстрациями. Это, однако, не означает, что в каждой части не были приложены большие усилия для того, чтобы сделать эту книгу понятной и настолько читабельной и интересной, насколько это возможно при таких тщательных обсуждениях.

Вторая причина заключается в том, чтобы обеспечить себя свежим учебником для преподавания. Мой разум слишком основательно ознакомился с другим, вплоть до самых слов, благодаря столь длительному курсу обучения из него, для достижения наилучших результатов в классной комнате. Соответственно, был принят новый план построения. Вместо четырнадцати глав там, здесь всего семь глав. Ни страница, ни абзац как таковые не были скопированы ни из одной из предыдущих книг. Отдельные предложения, а иногда и несколько из них вместе, когда они точно соответствовали целям нового контекста, были включены здесь и там в то, что по форме и стилю является новой книгой, не являющейся ни расширением, ни сокращением, ни переработкой чего-либо другого. Я ожидаю, что в ближайшие годы получу огромное удовольствие от общения с моими учениками, которые с самого начала всегда оказывали мне большую помощь в изучении политической экономии, от новой книги, написанной специально для них и им подобных - с учетом обстоятельств; в которой каждый принцип выводится из фактов повседневной жизни путем индукции, а также находится в жизненно важной связи с такими фактами (прошлыми или настоящими) в качестве иллюстрации.

Третья и единственная другая причина, которую необходимо упомянуть здесь, заключается в том, что в последние годы законодательство моей страны в вопросах дешевых денег и искусственных ограничений на торговлю настолько прямо противоречило здравой экономике в самой своей сути, что я счел своим долгом перед моими соотечественниками еще раз использовать лучшие и наиболее зрелые результаты моих исследований, продолжавшихся всю жизнь, наиболее убедительным способом, возможным в строго научных рамках, чтобы помочь им увидеть и действовать самостоятельно, избегая ложных советов и обнищавших законов. Бессмысленная и чрезвычайно тяжелая рука национального правительства лежит в настоящее время на народных массах. Но народ суверенен, а не его временные агенты в правительстве; и сейчас действительно появляются обнадеживающие признаки того, что они не забыли свое исконное слово повелителя, и что правительство учреждено исключительно для блага управляемого и правящего народа, и что величайшее благо для наибольшего числа людей является истинной целью и руководством законодательства. Я благодарен за доказательства, которые появляются со всех сторон, что прежние усилия в этих направлениях и под этими мотивами оказались как своевременными, так и эффективными; и я почти уверен в том, что это повторное усилие, предпринятое ради моих сограждан в целом, также постепенно принесет обильные плоды, как в отношении их свободы действий как отдельных лиц, так и в их гармоничном сотрудничестве как целых классов во имя всеобщего прогресса.

А. Л. ПЕРРИ.

Уильямс-колледж,
25 ноября 1890 года.

Содержание

	СТРАНИЦА
ГЛАВА I.	
Стоимость	1
ГЛАВА II.	
Материальные блага	80
ГЛАВА III.	
Личные услуги	181
ГЛАВА IV.	
Коммерческие кредиты	271
ГЛАВА V.	
Деньги	361
ГЛАВА VI.	
Внешняя торговля	451
ГЛАВА VII.	
Налогообложение	540
ИНДЕКС	587

ПРИНЦИПЫ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ.

ГЛАВА I.
ЦЕННОСТЬ.

Первый вопрос, который встает перед новичком в этой науке и который также контролирует весь объем его исследований до самого конца, таков: что именно является предметом политической экономии? В какой именно области лежат его исследования? Действительно, на этот фундаментальный и всеобъемлющий вопрос имеется короткий, широкий и полный ответ; и все же для всех заинтересованных сторон во всех отношениях лучше достичь этого ответа несколько затянутым и кружным путем, точно так же, как при восхождении на горную вершину

ради хорошего и полного обзора лучше неторопливо подниматься пешком или верхом на лошади, а не мчаться прямо к вершине по зубчатой железной дороге и внезапно любоваться тем, что может оказаться менее впечатляющим или более сбивающим с толку видом.

Предварительные вопросы таковы: с какого рода фактами имеет дело Политическая экономия, их нужно исследовать, классифицировать, превратить в науку? Легко ли эти факты отделить в уме и в реальности от фактов другого рода, которые, возможно, могут быть смешаны с ними? Имеют ли они огромное значение для благополучия человечества? И действительно ли деятельность людей повсюду в значительной степени во все большей степени занята именно теми вещами, к которым эта наука имеет исключительное отношение? Давайте посмотрим, сможем ли мы мало-помалу прийти своим собственным путем к ясным и правдивым ответам на все эти вопросы.

Если бы кто-нибудь постоял час на Лондонском мосту, возможно, самом оживленном участке улицы в мире, и осмысленно огляделся вокруг, чтобы увидеть то, что он может увидеть, а также начал классифицировать предметы, попадающие в поле его зрения, что бы он мог сообщить себе и другим? Под мостом, в так называемом "Бассейне", который был вырыт именно для этой цели древними римлянами, стоят на якоре или движутся взад и вперед множество торговых судов всех наций, перевоза и привоза в огромном количестве в целом материальные предметы всех видов как отдаленным, так и близким народам земли, так и от них. Все это перемещение видимых товаров, отечественных и зарубежных, осуществляется в интересах и под влиянием импульса Покупки и продажи. Иностранные товары поступают просто для того, чтобы купить, то есть оплатить, забранные отечественные товары; и эти последние фактически уходят, даже если внешне не для того, чтобы купить, то есть оплатить поступающие иностранные товары. В один и тот же час сам мост покрыт всевозможными наземными транспортными средствами, движущимися в обоих направлениях, нагруженными товарами любого вида, пригодными для продажи; приходят и уходят ремесленники всех названий; торговцы многих национальностей появляются в поле зрения; носильщики, слуги и мальчики на побегушках снуют туда-сюда, и все это имеет прямое отношение к продаже или покупке тех видимых и осязаемых вещей, которые в Политической экономии называются *Товарами*. Более того, огромные склады, построенные исключительно в интересах торговли по обе стороны реки выше и ниже моста, построенные для приема и хранения в течение некоторого времени, пока не будут найдены их конечные потребители, некоторые из этих тысяч вещей, покупаемых и продаваемых людьми, поднимают свои крыши к небесам у всех на виду. Несомненно, некоторые люди, как и сам наш наблюдатель, могут находиться на месте ради удовольствия или обучения, но по большей части все, что он может видеть, люди, вещи, здания, даже сам мост, находятся там, где они есть, в интересах *продажи* того или иного товара, в основном товаров. То, что, таким образом, верно для одной точки в Лондоне, в определенной степени верно для любой другой части Лондона, для каждой части Парижа и Берлина, и в той же мере для любого другого города, деревни и захолустья во всем мире. Везде, где есть улица, на ней происходит какая-то товарная биржа, и везде, где есть рынок, есть покупатели и продавцы товаров.

Если любопытство нашего предполагаемого наблюдателя будет подогрето тем, что он увидел на Лондонском мосту, и если естественное стремление делать обобщения на основе частных углубится в его разуме, он, возможно, по возвращении в Америку воспользуется возможностью увидеть то, что он может увидеть, и узнать то, что он может узнать внутри и вокруг одной из гигантских хлопчатобумажных фабрик в Лоуэлле, Фолл-Ривер или Кижуче. Если он займет свою

позицию с этой целью в одном из этих пунктов, скажем, Лоуэлл, его сразу же поразят некоторые различия между тем, что он видел на мосту, и тем, что он сейчас видит на мельнице. Он действительно увидит, как и прежде, некоторые товары, ввозимые и вывозимые, такие как хлопок-сырец, новое оборудование и готовый продукт, готовый к продаже, но в целом не увидит никаких других товаров, кроме хлопка на различных стадиях его производства, а также таких, как машины и транспортные средства, непосредственно связанные с превращением хлопка в ткань и доставкой его на рынок.

Но он видит множество людей как внутри фабрики, так и за ее пределами, все заняты здесь и там, и все явно связаны с заведением какими-то прочными невидимыми узами; он видит различную степень власти и подчинения у этих людей, от казначея, очевидного главы мануфактуры, до погонщиков на верфи и простых рабочих внутри за ее пределами; он не найдет владельцев собственности, присутствующих в каком-либо качестве, поскольку это разрозненные капиталисты Бостона и других мест, которые объединили посредством акта инкорпорации свои отдельные капиталы в единую компанию. "Компания" по производству хлопка; помимо их присутствующего казначея, чей поступок является их поступком, а чьи контракты - их контрактами, он увидит также Агента, который действует под началом казначея и непосредственно над Надзирателями и их помощниками в цехах прядения, ткачества, окраски и отделки, а также под руководством этих Работников всех рангов, как квалифицированных, так и неквалифицированных; и, наконец, он заметит, что прямые представители владельцев и все другие присутствующие лица от высшего до низшего уровня сговариваются с целью достижения общей цели - производства и сбыта всей хлопчатобумажной ткани.

Что связывает всех этих людей вместе? Небольшое задержание в кабинете казначея даст ответ на этот вопрос нашему наблюдателю и нам самим. Он обнаружит, что это второй вид купли-продажи. В установленное время Казначей выплачивает зарплату Агенту и свою собственную. Он платит жалованье Надзирателям и всем Работникам - мужчинам, женщинам и детям. Здесь он обнаруживает массовую покупку и продажу не материальных товаров, как раньше, а всевозможных личных услуг. Каждый мужчина, женщина и ребенок, связанные с фабрикой и выполняющие ее работу, продают неосязаемую личную услугу "Компании" и получают за это свою плату, которая, в конечном счете, является простой покупкой со стороны невидимых работодателей. Итак, здесь, на этой фабрике, находится единственный образец этой купли-продажи личных услуг, которая происходит в огромных масштабах и во всех возможных направлениях в каждой цивилизованной стране мира и повсюду в безмерно увеличивающемся объеме с каждым годом. Священнослужители, и юристы, и врачи, и учителя, и законодатели, и судьи, и музыканты, и актеры, и ремесленники всех мастей, и чернорабочие всех рангов продают Обществу свои нематериальные услуги и получают обратно свою плату по рыночному курсу. Совокупная стоимость всех этих услуг, продаваемых в каждой развитой стране, вероятно, больше, чем совокупная стоимость продаваемых там материальных товаров. Во всяком случае, оба класса товаров и услуг покупаются и продаются по существу на одних и тех же экономических принципах.

Индуктивный аппетит интеллигентных людей, то есть их желание классифицировать факты и делать обобщения на основе частных фактов, почти всегда растет в зависимости от того, чем он питается; и наш предполагаемый наблюдатель вряд ли успокоится, пока не займет по крайней мере еще одну точку зрения, с которой можно наблюдать за покупками и продажами людей. Предположим теперь, что он входит с этой целью утром любого рабочего дня в Нью-Йоркскую

расчетную палату. Он увидит около 125 присутствующих человек, почти половина из которых банковские служащие, сидящие за столами, а другая половина стоит перед этими столами или перемещается по сигналу от одного к другому. В комнате совершенно тихо. Не произносится ни слова. Управляющий Клирингом со своим помощником садится или стоит на возвышении в одном конце комнаты и подает сигнал к началу Обмена. В поле зрения не попадают товары любого наименования или характера. Управляющий, его помощник и два клерка заведения, которые сидят рядом с ним, действительно получают заработную плату за свои личные услуги, а все остальные присутствующие клерки получают заработную плату за свои услуги в своих соответствующих банках, но обмен, который вот-вот начнется, является продажей личных услуг не больше, чем продажей материальных товаров. Однако это яркий пример покупки и продажи некоторых ценностей третьего и последнего класса ценных вещей.

По данному сигналу менеджера (скажем) 60 банковских курьеров, каждый из которых стоит перед столом своего банка и каждый держит в руках 59 небольших свертков с бумагами, расположенных в том же определенном порядке, что и столы по всей комнате, подходят к следующему столу и передают каждый свой сверток клерку, сидящему за ним, и так далее, пока не будет совершен обход помещения. Это займет всего десять минут. Каждая посылка состоит из чеков или кредитных требований, *имущества* банка, который ее доставляет, и *долгов* банка, в который она доставляется. Соответственно, каждый банк круга получает через своего постоянного клерка свои собственные *дебеты* для всех остальных банков и доставляет всем через своего постоянного посыльного свои собственные *кредиты* в качестве взаимозачета. Другими словами, каждый банк покупает у остальных то, что он должен каждому, за счет того, что каждый должен ему. По сути, это взаимная покупка и продажа долгов. Конечно, между каждыми двумя из этих банков существует ежедневный баланс той или иной стороны, который должен быть урегулирован деньгами, потому что на практике никогда не случится, чтобы каждый из них был должен другому точно такую же сумму в любой день; но по существу и почти исключительно обмен в Расчетной палате представляет собой простую торговлю кредитными требованиями. Каждый банк оплачивает свои долги кредитами. Торговец - это торговец товарами, рабочий - торговец услугами, а банкир - торговец кредитами. Каждый из этих троих в равной степени является покупателем и продавцом, и разница заключается только в том, какими ценностями конкретно занимается каждый из них. Однако во всех одинаковых случаях нет покупки без продажи и продажи без покупки; потому что, когда кто-то покупает, он всегда должен платить за то, что он покупает и что продает, а когда кто-то продает, он всегда должен получать свою плату за то, что он продает и что покупает. Это так же верно, когда один кредит покупается или продается под товар или услугу, и когда два или более кредита покупаются и продаются друг против друга, как и при обмене двух товаров или двух услуг один на другой.

Но Расчетная палата ни в коем случае не единственное место, где покупаются и продаются кредиты или долги (это одно и то же). Таким местом является каждый банк. Таким местом является каждая брокерская контора. Каждое заведение представляет собой учреждение того же типа, где предлагаются к продаже коммерческие права, то есть требования, которые будут реализованы в будущем и за которые выплачивается вознаграждение. Объем операций с кредитами в каждой коммерческой стране, несомненно, превышает объем операций с товарами или Услугами.

Теперь наш предполагаемый наблюдатель и классификатор, отметив на Лондонском мосту продажу материальных благ, на фабрике Лоуэлла - продажу личных услуг, а в Нью-Йоркской

расчетной палате - продажу кредитных требований, увидел в сущности все, что когда-либо было или когда-либо будет выставлено в мире торговли. Он может отдыхать. Нет другого класса товаров, пригодных для продажи, кроме этих трех. Зоркие глаза и умы, сведущие в индукции, на протяжении двух с половиной тысячелетий были заняты поиском другого класса вещей, которые покупаются и продаются среди людей, и до сих пор не нашли его или каких-либо следов от него. Эта работа была выполнена безупречно и научно. Обобщение завершено на все времена.

Таким образом, *род*, с которым Политическая экономия имеет дело от начала до конца, был открыт, может быть описан и легко и полностью отделим для ее собственных научных целей от всех других видов, классов и *родов* вещей, а именно от продаваемых вещей или (что означает точно то же самое) Ценных вещей или (что в точности эквивалентно) меняемых вещей. Другими словами, единственным классом вещей, с которыми имеет дело наука Политическая экономия, являются Ценности, раскрыть происхождение, природу, масштабы и важность которых и является целью настоящей главы. Мы уже полностью убедились, что этот Род, Ценности, подразделяется на три *вида*, и только на три, а именно: Товары, Услуги, Кредиты. Небольшой столик здесь может помочь одновременно глазу и уму:—

ЭКОНОМИКА.

<i>Род</i>		<i>Ценностей</i>
<i>Вида</i>	{	,
	{	<i>Услуги</i>
	{	<i>Кредитов</i>

Если только эти три вида вещей когда—либо покупаются и продаются, то из этого с уверенностью следует, что в мире возможно найти только шесть видов коммерческого обмена, а именно:

- 1. *Товар за товар.*
- 2. *Товар для оказания личных услуг.*
- 3. *Товар для предъявления кредитного требования.*
- 4. *Персональная услуга в обмен на другую услугу.*
- 5. *Персональное обслуживание кредитной заявки.*
- 6. *Один кредит-требование на другой.*

Таким образом, хотя видов возможных обменов очень мало, сами обмены в той или иной из этих шести форм и во всех остальных неисчислимы в каждый рабочий день в каждой цивилизованной стране земного шара. И этот момент следует особо отметить, что, хотя покупка и продажа в этих формах происходили повсюду с самого начала подлинной истории, они происходили все это время во все возрастающих объемах, сейчас они увеличиваются быстрее и разнообразнее, чем когда-либо, и, более того, все признаки предвещают, что они будут играть все большую и еще большую роль в делах людей и наций по мере того, как этот старый мир стареет и обретает единство.

Дамаск - один из древнейших городов мира, и само его название означает "*центр торговли*". В Священных Писаниях нам сказано, что Авраам примерно за 2000 лет до Христа вышел из

Египта, "очень богатый скотом, серебром и золотом", и единственным возможным способом, которым он мог приобрести это имущество, была купля-продажа. Впоследствии он купил пещеру и поле в Хевроне для семейного захоронения и "взвесил Ефрону серебро, которое он назвал на собрании сыновей Хета, четыреста сиклей серебра, текущие деньги у торговца". Здесь мы можем заметить, что тогда существовали "торговцы" как класс, что серебро по весу переходило как "деньги" из рук в руки, и что при отсутствии письменных документов на землю, какими мы их имеем, продажи "удостоверялись" перед живыми людьми, которые говорили правду и передавали слово в слово. Авраам, похоже, действительно дал начало песне торговли, которую с того дня по сей день поют его потомки, евреи; ибо Иаков, его внук, был искусным торговцем, если не сказать тайным обманщиком в своих сделках; и где бы в Старом Свете или в Новом ни побывали евреи, *там* были на самом деле и пользовались славой занятые покупатели и продавцы.

Но у евреев не было никаких особых привилегий в сфере торговли; напротив, они всегда находились в особых условиях, как юридических, так и социальных. Даже в Англии, самой либеральной стране Европы, их надолго ссылали, с ними жестоко обращались во всех точках соприкосновения с другими людьми, они были более или менее поставлены под запрет Общего права и Статутного права, часто облагались возмутительными налогами на их имущество и личностей и старательно держались подальше от высших государственных должностей вплоть до тех времен, которые еще помнят живые люди.^[1] Однако стремление к торговле настолько естественно, настолько повсеместно распространено, настолько необходимо для достижения прогресса в каком-либо направлении, что англичане и все другие народы были так же рады занимать деньги, то есть покупать их у преследуемых евреев, как последние были рады получать деньги, покупая и продавая другие вещи, а затем давать их займы, то есть продавать то, что они использовали. использовать его под лучшие ценные бумаги (никогда не очень хорошие) для его возврата с процентами, которые они могли бы получить. К счастью, взаимная выгода, которую всегда можно получить при Обменах, даже когда их условия урезаны, конечно, сопровождала искаженные обмены между евреями и христианами: иначе они не продолжались бы.

Однако христианство, как и совершенный иудаизм, постепенно привнесло в Торговлю лучшие условия, более высокие импульсы и более определенные выгоды, все это, мы можем быть уверены, было предусмотрено божественным Планом устройства мира. То, что называется Прогрессом Цивилизации, было отмечено и обусловлено на каждом шагу расширением возможностей, большей легкостью в использовании средств, более энергичным поиском надлежащих средств и большей уверенностью в получении прибыли, во взаимных обменах между людьми. На пути этого Прогресса действительно были и все еще остаются огромные препятствия из-за непробужденных желаний, неохотного трудолюбия и близорукого эгоизма отдельных людей, а также из-за невежественных предрассудков и ошибочного законодательства наций; но все это время христианство косвенно устраняло эти препятствия, и цивилизация могла радоваться частичному или полному устранению некоторых из них; в то же время христианство непосредственно вырабатывает в человеческом характере те главные качества, от которых всегда будет зависеть наивысший успех коммерческих отношений между людьми, а именно: Дальновидность, Трудолюбие, Честность и открытость. взаимное доверие; так что то, что мы называем Цивилизацией, в значительной степени является лишь результатом лучшего развития этих человеческих качеств во внутренней и внешней торговле.

Вопреки распространенной концепции, в священных книгах как евреев, так и христиан вообще нет предубеждения против купли-продажи, а скорее превозносятся такие действия как достойные похвалы, а также те качества ума и жизненные привычки, которые приводят к ним и также имеют тенденцию увеличивать их количество, и они постоянно иллюстрируют средствами языка, заимствованного из торговли, высшие истины и более духовную жизнь, которые являются главной целью этих вдохновенных авторов. Это действительно правда, что избранному народу Божьему было запрещено брать ростовщичество друг у друга, хотя им было разрешено свободно брать его у чужеземцев, и что им было запрещено покупать лошадей и другие товары из Египта, опасаясь, что они будут религиозно развращены такими торговыми сношениями с идолопоклонниками; но в законе Моисея нет ничего подобного, что нельзя было бы легко объяснить великой целью основать сельскохозяйственное содружество для достижения религиозных целей, в котором ни одна семья не могла бы навсегда отчуждать свою землю, и в котором главной целью было сохранить независимость и равенство племен и семей. На протяжении всего Ветхого Завета нет ни одного слова или поучением, что означает, что торговля сама по себе не является полезным и полезным; есть острые и эффективные положения о взыскании задолженности; там было множество призывов к усердия в деле, например: *"утром сей семя твое, и вечером не давай отдыха руке твоей"*; царь Соломон сам сделал гигантский обмен в рамках подготовки к храму с царем Тира Хирамом, с помощью которого кедры Ливана были оплачиваться за счет зерновых и масличных сельскохозяйственных королевство; глава XXVII пророка Иезекииля представляет собой графическое описание торговли древнего мира, как она сосредоточена на рынке шин, описание, проведенных на деталь и как народам, которые часто посещали этот рынок и как к продуктам, которые были обменены в нем,— *"серебро, железо, олово, свинец, лиц мужчин, сосуды медные, лошади, всадники, мулы, рога, слоновая кость, эбеновое дерево, карбункулы, фиолетовый работу, виссон, кораллы, рубины, пшеница, кондитерские изделия, сироп, масло, бальзам, вино Helbon, белая шерсть, нитки, кованое железо, кассию, сладкий тростник, ткань, ягнят, баранов, коз, драгоценные пряности, драгоценные камни, великолепные одежды, мантии синего цвета, вышитые работы, сундуки из дамасской и золота"*; и в главе XXXI пословиц описывает модель домохозяйка с точки зрения, как эти,—

*"Сердце ее мужа доверяет ей,
И он не испытывает недостатка в выгоде.
Она ищет шерсть и лен,
И охотно работает своими руками.
Она подобна торговым кораблям;
Она привозит свою пищу издалека.
Она встает, когда еще ночь,
And giveth food to her family,
And a task to her maidens.
,,, Она намечает поле и покупает его;
Из плодов своих рук она сажает виноградник.
Она понимает, как приятна ее нажива,
И ее лампа не гаснет ночью.
Она протягивает руки к прялке,
И ее руки берутся за веретено.
Она шьет себе покрывала;*

*Ее одежда из тонкого льна и пурпура.
Она шьет льняные одежды и продает их,
И поставляет пояса торговцам."*

Еще более ясными и поучительными являются слова и дух Нового Завета. Не может быть ни малейшего сомнения в том, что все влияние христианства благоприятствует самым свободным коммерческим обменам внутри страны и за рубежом, потому что они в значительной степени зависят от взаимного доверия между людьми, величайшим сторонником которого является христианство. Можно сразу признать, что наш Господь *"опрокинул столы менял и скамьи тех, кто продавал голубей"* в священных пределах храма, но это не потому, что разменивать деньги или продавать голубей неправильно, а потому, что это было неподходящее место для такой торговли; так Он сам объяснил свой поступок в дальнейшем; провинциальным верующим, приезжающим в Иерусалим, необходимо обменять свои монеты на столичные деньги и где-то купить жертвенных животных; но кнут, которым богомольцы пользовались в Иерусалиме, не годился. количество маленьких шнуров имело значение только в отношении места, а вовсе не в отношении уместности такой торговли.

Одна из притч нашего Господа, притча о талантах, в нескольких ярких красках раскрывает привилегию, обязанность и награду прилежной торговли. *"Тогда тот, кто получил пять талантов, пошел и обменял их на те же самые, и заработал им другие пять талантов."* И когда этот слуга пришел к счету и принес в результате своей свободной и деятельной торговли *"на пять талантов больше"*, быстрое и сердечное одобрение его господина — *"молодец, добрый и верный слуга"* — становится свидетельством Нового Завета о достоинствах, выгоде и преуспевании энергичной купли-продажи. Ибо этот слуга не мог бы быть авторитетно объявлен хорошим и верным, если бы результаты его похвальных действий каким-либо образом наносили ущерб другим. Истина заключается в том, как мы со временем убедимся в ее обосновании, что любой человек, который покупает и продает в условиях свободной и естественной торговли, приносит пользу человеку, с которым он торгует, точно так же, как он приносит пользу самому себе. Но в притче есть еще более веское слово в пользу обмена. Был еще один слуга, которому его господин в то же время доверил капитал, когда последний собирался отправиться *"в далекую страну"*. Нам прямо сказано, что распределение было произведено *"каждому человеку в соответствии с его способностями"*, и, таким образом, этому слуге был доверен только один талант, размер переданного ему капитала был точно пропорционален размеру человека, — наименьшая доля, конечно, досталась самому маленькому человеку. Но у него была такая же возможность, как и у двух других. Мир был открыт для него. Капитал был востребован, если не в этих краях, то в каких-то других, куда он, подобно своему господину, мог бы немедленно отправиться в путь. Но когда пришло время расплаты, и ему нечего было показать за использование своего капитала, он упрекнул своего лорда как сурового человека за то, что тот ожидал какого-либо увеличения, и достал свой голый талант, завернутый в салфетку, сказав: *"Я испугался, пошел и спрятал твой талант в земле"*. Его мудрый господин сразу же осудил этого слугу как *"нечестивого и ленивого"*, настаивал на том, что его деньги следовало *"пустить в обменные пункты"*, и, наконец, в справедливом гневе сказал: *"бросьте вы негодного слугу во тьму внешнюю"*.

Более того, во второстепенных отрывках Священных Писаний, в которых методы ведения бизнеса восхваляются теми, кто стремится к высшим вещам, мы видим их высокую оценку этих

методов и выгод. *"Покупайте истину и не продавайте ее; покупайте мудрость и разумение"* (Притч. xxiii, 23). *"Покупайте для себя возможности"* (Кол. iv, 5). *"Я советую тебе купить у меня золото, очищенное огнем, чтобы ты мог разбогатеть; и белые одежды, чтобы ты мог одеться; и глазную мазь, чтобы помазать глаза твои, чтобы ты мог видеть"* (Откр. iii, 18). *"Но лучше пусть он трудится, трудясь руками своими над добрым, чтобы иметь подать нуждающемуся"* (Еф. iv, 28). *"Но если кто не заботится о своих, и особенно о домашних своих, тот отрекся от веры и хуже неверующего"* (1 Тим. v, 8).

Итак, универсальным критерием и доказательством любой истины является ее гармония с некоторыми другими истинами. Согласуется ли предполагаемая истина с каким-либо другим продемонстрированным и принятым утверждением или рядом таких других утверждений и хорошо ли их дополняет? Если это так, то эта истина *доказана*. Человеческий разум не может идти дальше. Разум отдыхает от наслаждения новым приобретением. Чтобы применить это к делу,—если бы мужчины были разработаны, их производитель, чтобы купить и продать свои взаимной выгоды и прогресса, если бы люди всегда покупали и продавали, как с этой целью и очевидным результатом, и если в будущем обещает увеличить и удвоить объемы покупки и продажи присутствовать в каждом направлении без конца, и все в интересах широких цивилизационных и истинного и прочного прогресса; и если, в согласии с этими истинами, письменное откровение Бога в каждой части предполагается, что покупать и продавать в своей сокровенной субстанции и основные формы такой хороший и справедливый и прогрессивный, и подходящий во всех его концах и методы иллюстрации и соблюдение заканчивается и методов в высшее царство духовное и жизнь вечную,—то эти соördinate истины логически и, конечно, следить, (1) что торговля является естественной и необходимой и полезной для человечества; (2) что он является важным смысле область человеческой мысли и действия, отдельно от соседних владениях давать, и в равной степени от враждебного королевства в воровстве; и (3) что тщательный анализ того, что покупка и продажа по-своему особым природой, тщательное выяснение и, как следствие, четкое изложение его основных законов и верный воздействия, что в отдельных эгоизм и в тонком или открыть законодательство против этих законов, *должны иметь большие последствия для благосостояния человечества*.

Соответственно, давайте теперь попытаемся провести такой Анализ, установить и Разоблачить. Именно такая задача стоит перед нами в этой книге — только это, и ничего больше. Термин "Политическая экономия" долгое время был и остается гибким названием для усердной работы многих людей во многих странах; но в руках настоящего автора в течение жизни, которая теперь уже не коротка, этот термин всегда имел определенное значение, работа охватывала легко очерченную область, и поэтому настоящее начинание касается только купли-продажи и того, что по существу с этим связано. Это дает простор и грани, достаточные для изучения в течение всей жизни. Преимущество этого заключается в том, что это отдельная сфера. Таким образом, термины могут быть сделаны настолько определенными, насколько это когда-либо позволит природа языка; определения, таким образом, будут охватывать вещи только одного рода; и обобщения, хотя они могут быть деликатными и трудными, не будут касаться несообразного и упрямого материала.

1. Дед писателя, неграмотный, но дальновидный фермер, смог поставить троим своим сыновьям, окончившим колледж, хорошие оценки, настояв на том, чтобы они смотрели *"в природу"*. Каковы же тогда конечные элементы купли-продажи? Каковы неизменные условия, которые предшествуют, сопровождают и следуют за любым актом торговли? Конечно, сейчас и

на протяжении всего этого трактата мы исследуем обдуманное действие разумных человеческих существ в рамках одной большой области их общего предвидения и рациональных действий. Следовательно, мы не имеем здесь ничего общего с мошенничеством, или Воровством, или Манией, или Подарком. Действия, совершенные под влиянием этих побуждений, являются прямой противоположностью или, в лучшем случае, антагонистичны актам торговли. Они, как правило, убивают торговлю, и поэтому они не являются частью торговли. Итак, оставив в стороне эти и подобные им, мы сейчас проанализируем единичный акт обмена в одно время и в одном месте, который, по существу, послужит основой для всех актов обмена во все времена и в разных местах, и просто выясним для себя, каковы основы и существенные моменты этого вопроса, с которыми только и приходится иметь дело в этой науке Политической экономии.

Вскользь было упомянуто о разговоре, который однажды состоялся между иерусалимским царем Соломоном и тирским царем Хирамом. Пусть это будет нашим типичным примером. (а) *Там были два человека, Соломон и Хирам. Эти двое, и не более, стояли лицом к лицу, так сказать, для заключения коммерческой сделки. Они заключили ее, и впоследствии она была исполнена. Казнь действительно касалась очень многих людей с обеих сторон и заняла длительный период времени; но сама сделка, обмен, завещание касались только двух человек и заняли всего лишь мгновение времени. Для сделки как таковой, для ее обязательного характера, для ее условий, для взаимной выгоды не имело значения, что каждый человек представлял множество других людей, подчиненных и подданных, которым пришлось бы сотрудничать в ее осуществлении, потому что каждый король имел право говорить как за своих подданных, так и за себя, в коммерческих целях каждый был агентом, так же как и монархом, слово каждого заключало согласие и действия других, так же как и его собственные. Не имело ни малейшего значения ни для этого обмена, ни для его преимуществ то, что каждая из участвующих в нем сторон принадлежала к независимым, а иногда и враждебным народам, даже была их главой. Коммерция - это одно, а национальность - совершенно другое. Суть в том, что, говоря словами старой пословицы, "Для заключения сделки нужны двое". И для заключения сделки нужны все двое. Когда корпорации и даже нации общаются в сфере торговли, они говорят, и говорят, в конечном итоге, через одного аккредитованного агента. Таким образом, в качестве первой части нашего анализа Торговли мы приходим к тому факту, что в ней всегда есть две стороны: "сторона первой части и сторона второй части".*

(b) У Соломона было два желания: купить кедровые бревна для строительства храма, а у Хирама - пшеницу и масло, чтобы прокормить народ своего бесплодного царства. *"И дал Хирам Соломону кедровых и еловых деревьев по желанию его; и дал Соломон Хираму двадцать тысяч мер пшеницы в пищу дому его, and twenty measures of pure oil.,,"* Желание каждой стороны было личным и своеобразным, поначалу известным только ей самой, но при случае становилось направленным на что-то, находящееся во владении другой стороны, и каждый в конце концов осознавал желание другого, а также свою собственную способность удовлетворить потребность другого. Если бы Соломон мог удовлетворить свою потребность в древесине непосредственно сам или усилиями своих подданных, эта торговля никогда бы не состоялась; если бы Хирам или его подданные могли добывать пшеницу и масло непосредственно на своих узких песчаных полосах морского побережья, эта торговля не состоялась бы; и поэтому в каждом случае торговли должны быть не только два желания, каждое из которых исходит от отдельного человека, но также каждый человек должен иметь в своем распоряжении что-то, пригодное для удовлетворения желания другого человека, и каждый должен быть готов уступить

это что-то другому ради получения от него то, что удовлетворит его собственное желание, и таким образом оба желания будут удовлетворены косвенно.

Здесь находится глубокий и постоянный источник обмена мнениями. Желания людей так многочисленны и разнообразны, и так постоянно становятся все более многочисленными и разнородными, и так чрезвычайно мало из его собственных желаний может быть удовлетворено каким-либо одним человеком напрямую, что основа обменов и постоянно увеличивающегося объема обменов заложена в глубинах человеческих сердец, а именно в Желаниях, постоянно всплывающих на поверхность и требующих своего удовлетворения посредством легкого и естественного взаимодействия с постоянно растущими Желаниями других людей. Здесь также заложен прочный фундамент (главный фундамент) человеческого общества. Взаимные потребности, которые могут быть удовлетворены только посредством обмена, сближают людей локально и связывают их социально, в деревнях, поселках, штатах и нациях, а также устанавливают едва ли менее прочные и благотворные связи между отдельными и самыми отдаленными национальностями земли. Несомненно, что внутренний торговый путь соединял Восток Азии с Западом Европы за столетия до Рождества Христова и что на границе Китая между Синой и скифами поддерживалось сообщение тем способом, которому до сих пор следуют китайцы и русские в *Kuaxte*. Сина занимали независимое положение в Западном Китае еще в восьмом веке до нашей Эры, а пять столетий спустя установили свою власть под властью династии Цинь (отсюда наше слово "Китай") над всей империей. Пророк Исайя восклицает (xliv, 12): "Смотрите! они придут издалека; и вот! эти с Севера и с Запада; а эти из земли Синим". Вторая часть нашего анализа приводит к рассмотрению Желаний как важного и фундаментального элемента в каждой коммерческой сделке.

(с) Было предпринято две попытки: тирийцев в лице царя Хирама и израильтян в лице царя Соломона. В предложении Соломона другой стороне подразумевалась не праздничная работа: *"Пришли мне сейчас кедровые деревья, ели и водоросли из Ливана; ибо я знаю, что твои слуги искусны рубить лес в Ливане; даже заготовить мне древесины в изобилии для дома, который я собираюсь построить, будет удивительно большим."* С другой стороны, усилия, затраченные народом Израиля на оплату этих бревен и на их транспортировку морем из Ливана в Иоппию, были в равной степени бесполезны. Предложение Соломона в обмен на предложенную услугу тирского царя было сформулировано в следующих словах: *"И вот, Я дам рабам твоим, тесакам, рубящим лес, двадцать тысяч мер отбитой пшеницы и двадцать тысяч мер ячменя, и двадцать тысяч ванн вина, и двадцать тысяч ванн масла."*

Причина, по которой два усилия всегда являются элементом каждого акта торговли, какой бы малой или крупной ни была сделка, заключается в очевидной причине, что вещи, предоставляемые в обмен, будь то товары, Услуги или Кредиты, неизменно требуют определенных усилий, чтобы подготовить их к продаже, и ни одно лицо не может иметь справедливого права требовать их предоставления в обмен, если оно либо само не приложило этих усилий, либо не стало каким-либо образом владельцем результата таких усилий. Соответственно, усилия занимают центральное место во всей торговле. Каждая сделка по своей сути является и должна быть либо прямым обменом двумя Усилиями, как когда один из двух фермеров лично помогает своему соседу на сенокосе ради обеспечения личной помощи этого соседа в его собственном сборе урожая, либо обменом двумя вещами, каждая из которых является результатом предыдущих усилий кого-либо, как когда человек отдает серебряный

доллар за бушель пшеницы. Третья часть настоящего анализа подводит нас к Усилиям, возможно, наиболее важному фактору во всем списке.

(d) *Были также две взаимные оценки:* оценка царем Хирамом всех усилий, необходимых для рубки и сплавления древесины, по сравнению с совокупностью усилий, необходимых для получения необходимых пшеницы и ячменя, вина и масла любым другим возможным способом; и оценка царем Соломоном всех трудов, необходимых для выращивания и сбыта этих сельскохозяйственных продуктов, по сравнению с тем, что в противном случае было бы связано с получением столь желанных лесоматериалов. Такие оценки неизменно предшествуют любому рациональному обмену продуктами. Не в природе человека прилагать больше усилий или добиваться их результата, когда меньшее усилие или его результат также обеспечат удовлетворение желания. Усилия, естественно, утомительны. Их никогда не будет выдвинуто больше, чем необходимо для удовлетворения потребности, которая их вызывает. Ни один человек в здравом уме никогда не приложит к чему-либо больше труда, чтобы купить что-то другое, чем необходимо для получения этого чего-то другого прямым усилием или посредством какого-либо другого обмена. Здесь мы стоим на почве настолько прочной, насколько это может сделать сама субстанция истины. Евреи времен Соломона были слишком сообразительны и скупы на утомительный труд, чтобы годами посвящать себя трудам в поле и у чана, добывая путем торговли материалы для своего храма, если бы они могли добыть эти материалы с меньшими затратами труда любым другим способом. Финикийцы из Тира и Сидона, прирожденные торговцы Востока, основатели коммерческого Карфагена на Западе, если бы они могли добывать из неподатливых песков своего побережья зерновые, виноград и оливки, необходимые для их собственного существования, прилагая лишь столько усилий, сколько требовалось для доставки на рынок того, за что их можно было купить, никогда бы не предпочли косвенный метод прямому. Они выбрали косвенный путь, потому что так было проще, а значит, и лучше.

Соответственно, можно сформулировать как принцип, что мужчины никогда не покупают и не продают для удовлетворения своих желаний, кроме случаев, когда это самый простой и наилучший способ их удовлетворения. Это экономит усилия. Это экономит время. Это избавляет от хлопот. Это разделяет труд. Это развивает навыки. Это способствует прогрессу. Но для того, чтобы определить, какой из способов может быть проще, требуются постоянные *оценки* со стороны каждой стороны возможной сделки. Бриться мне самому или пойти к парикмахеру? Прежде чем я приму решение, я оцениваю прямые затраты в свете усилий, затраченных на то, чтобы получить то, чем можно заплатить парикмахеру за его услуги. Если я торгую с ним, то только потому, что считаю это проще, дешевле по затратам, удобнее по времени. Торговля означает сравнения в каждом конкретном случае — сравнения обеих сторон, — а в более сложных случаях - тщательные сравнения и часто всеобъемлющие расчеты с учетом будущего времени.

Теперь эти оценки, неотделимые от обменов, и эти вычисления, которые являются фактором во всех далеко идущих обменах, являются умственной деятельностью. Они оживляют и укрепляют *умы* людей. Торговля обычно, если не всегда, является первым шагом в умственном развитии отдельных людей и наций. Желания рано пробуждаются в умах всех детей; усилия, более или менее серьезные, являются быстрым результатом естественных желаний; однако прямые усилия по удовлетворению этих желаний вскоре достигают своих пределов; теперь это всего лишь шаг к простым обменам, посредством которых желания удовлетворяются косвенно;

обмены, однажды начавшись, имеют тенденцию умножаться во всех направлениях, и оценки, которые должны предшествовать и сопровождать их, являются ментальными состояниями — чем их больше, тем выше умственное развитие, тем выше образование; следовательно, торговля, внутренняя и внешняя, является великим средством цивилизации, постоянным и расширяющимся импульсом к прогрессу во всех его формах; и христианство, как правило, является мы уже видели, что он дружелюбен к коммерции на каждом ее вздохе. Поэтому те, кто говорит и проповедует торговлю как тяготеющую к *материализму*, не знают, о чем они говорят. Поскольку товары - это материальные вещи, и поскольку часть мировой торговли связана с товарами, эти поверхностные мыслители приходят к выводу, что торговля материалистична. *Все как раз наоборот*. Давайте больше не будем слышать с профессорской кафедры или Трибуны о том, что купля-продажа противоречит высшей интеллектуальной и духовной культуре людей, потому что настоящий тщательный анализ, несомненно, привел нас к ментальным оценкам и длительным сравнениям, которые являются деятельностью Ума, как четвертого и ведущего фактора среди радикальных элементов Продажи.

(е) *Было две передачи*: передача царем Хирамом в Иоппии желанных кедров с гор Ливана и передача царем Соломоном взамен в Тире продуктов питания, выращенных в его плодородной стране. Эти изображения были видны всем людям. В отличие от желаний и оценок, которые были субъективными и невидимыми, фактический обмен продуктами, кульминация предыдущих усилий, оговоренные представления каждой из сторон были внешними и объективными — "известными и прочитанными всеми людьми". Именно по этой причине общественное внимание всегда сильно приковано к этому конкретному звену цепочки событий, которое мы сейчас раскрываем и разбираем на части, в то время как другие звенья этой серии, которые не менее важны, почти полностью ускользают от внимания. Порты и рынки склонны быть шумными и бросающимися в глаза, когда желания, оценки и удовлетворения, без которых на их месте не было бы рынков, действуют в тишине и не оставляют никаких записей, кроме косвенных, о самих представлениях.

Здесь важно отметить, что каждая из двух сторон обмена всегда имеет преимущество перед другой, абсолютное или относительное, в предоставлении своего собственного продукта, каким бы он ни был, по сравнению с его нынешней способностью получить непосредственно или посредством любого другого обмена продукт, который он получает взамен. Возьмем этот пример в руки. Кедр и сандаловое дерево были естественны для Горного Ливана; в тех регионах страны не было других рабочих, которые могли бы *"уметь рубить древесину, как сидоняне"*; Средиземное море предоставляло ровную, свободную и легкую дорогу от его северного побережья до иудейского морского порта в Иоппии; и все эти естественные и приобретенные возможности давали царю Хираму преимущество в заготовке древесины не только перед евреями, но и перед всеми другими народами бассейна срединного моря. И все же это преимущество, каким бы большим оно ни было, могло стать реальной и ощутимой выгодой для них самих, владельцев древесины, только посредством некоторого обмена с кем-либо еще, посредством которого некоторые их собственные потребности, превышающие их нынешнюю потребность в древесине, могли быть удовлетворены за счет древесины. У них было больше этого товара и больше навыков по его изготовлению и транспортировке, чем могли использовать их нынешние и непосредственно предполагаемые потребности; и единственным способом, которым они могли практически воспользоваться своими преимуществами, было продать излишки древесины и купить на нее то, в чем они больше нуждались. В противном случае само их преимущество погибало вместе с ними. Бог намеренно разбросал по земле

такое разнообразие благословений, способностей и возможностей, чтобы благодаря торговле, на которой зиждется его особое благословение, благо каждой части и народа могло стать уделом других частей и народов.

То же самое, с другой стороны, о южных соседях тирийцев. Там землю выращивали горстями. В стране было изобилие кукурузы, доходившей даже до вершин гор. Ее плоды действительно дрожали, как Ливан. Но там не было ни кедров, ни елей, ни сандалового дерева. Насколько же недалеко и тщетно было бы со стороны евреев пытаться цепляться за все естественные преимущества, которые Бог дал им, и говорить: "Мы не расстанемся с прямыми результатами ни одного из них, мы построим города-сокровищницы, как они сделали в Египте, мы будем запасать все плоды этих тучных лет на случай возможного наступления в будущем нескольких лет голода". В обычное время это все, что угодно, только не божественный план. Это что угодно, только не буква и дух божественного предписания: *"Того, кто возвращает зерно, проклянет народ; но благословение будет на голове того, кто его продает"* (Притч. xii, 26). Если бы они говорили и действовали таким образом, то в Иерусалиме не смог бы быть построен храм, и люди того поколения утратили бы моральный и религиозный импульс и возвышенность своего служения и жертвенности. Их зерно пришло бы в негодность от самого своего изобилия и сгнило бы у них на руках. Они упустили бы большую выгоду для себя и отняли бы у своих соседей на севере провиденциальную возможность для получения равной выгоды.

Здесь не следует упускать из виду общую истину, даже мимоходом, что любая торговля, какой бы она ни была, основана на разнообразии относительных преимуществ между сторонами, обменивающимися продуктами. Если бы, например, холмы Иудеи и горы Израиля были покрыты древесиной, пригодной для строительства храма, а побережья Тира и Сидона и предгорья Ливана были плодородными участками пахотных земель, об этой конкретной торговле никогда бы не подумали и никогда не смогли бы реализовать ее. В этом не было бы никакой выгоды ни для одной из сторон, и если бы не было действительной выгоды для обеих сторон, по крайней мере в перспективе, никакая сделка никогда не возникла бы, потому что в ней не было бы ни мотива, ни импульса, ни причины. Если только евреи не могли легче добывать древесину, выращивая зерно, чтобы заплатить за него, а тирийцы не могли легче добывать масло, пшеницу и ячмень, вырубая и сплавляя древесину, чтобы заплатить за них, — никакой торговли; но на самом деле каждому из них было легче, потому что каждый имел преимущество, как естественное, так и приобретенное, над другим в его собственном производстве, и взаимная выгода от торговли была полностью обусловлена этим обстоятельством. Что касается этого вопроса, то у тирийцев не было причин завидовать своим соседям за превосходную почву на юге, поскольку они косвенно, но эффективно собирали часть этих урожаев для себя; а у евреев не было причин завидовать своим северным соседям из-за великолепных лесов, венчающих их горы, потому что благодаря торговле они легко обеспечили себе долю этого огромного природного преимущества. Разнообразие преимуществ, как естественных, так и приобретенных, является единственной основой торговли, как внутренней, так и внешней; и, следовательно, посредством торговли особые преимущества каждого из них полностью разделяются всеми.

Возможно, менее очевидно, но, безусловно, в равной степени верно, что чем больше относительное разнообразие преимуществ между двумя обменниками, тем более выгодным становится обмен для каждого из них. Если бы Долина Шарон была вдвое плодороднее, а кедров Ливана вдвое крупнее и возвышеннее, чем они были, тем легче и качественнее Израиль

добывал бы древесину, и тем более надежной и обильной стала бы пища Тира и Сидона; и, следовательно, тем более неразумной, или, скорее, более абсурдной и порочной была бы любая зависть или ревность к одному из превосходящих преимуществ в любом пункте или пунктах другого. Так универсально. Согласно божественному Замыслу, выраженному в устройстве Природы, в структуре Человека и в законах Общества, Торговля в должной мере и степени наделяет каждого всеобщими благами, вооружает каждого всеобщей силой и побуждает каждого к прогрессу всех.

С этими двумя визуализациями тесно связан еще один важный момент, который является пятым по счету в нашем настоящем анализе, а именно то, что визуализация трафика всегда создает необходимые новые и более совершенные маршруты передвижения и транспортировки. Главным образом по этой причине, что людей и вещи приходится перевозить на меньшие или большие расстояния, чтобы довести до конца эти Виды внутренней и внешней торговли, что с незапамятных времен до настоящего времени искали и находили сухопутные и морские пути, их делали и укорачивали, совершенствовали в отношении методов и облегчали в отношении силы. Именно для того, чтобы получать товары из Индии и таким образом находить рынок сбыта для товаров из Европы, были опробованы и поддерживались самые ранние сухопутные маршруты между двумя странами. Основная мысль Колумба, над которой он размышлял годами, заключалась в открытии нового торгового пути в Индию; Магеллан с тем же намерением поплыл на запад через проливы, носящие его имя, и таким образом совершил кругосветное плавание; неоднократные поиски, в основном с торговой точки зрения, никогда надолго не прерывавшиеся, предпринимались с тех пор, как был открыт Северо-Западный или Северо-Восточный проход в Индию; Васко да Гама в 1497 году смело совершил Восточный проход и, таким образом, изменил каналы торговли для всех континентов; Запад теперь торгует со всем Востоком через Суэцкий канал. Канал, прорытый специально для этой цели; и слова "Панама" и "Никарагуа" у всех на устах просто потому, что через Центральную Америку проходит кратчайший и безопасный путь для людей и товаров ко всем океанам и обратно.

Совсем недавно доктор В. Хейд объявил через Берлинское географическое общество об открытии двух коммерческих путей из Индии на Запад, до сих пор не описанных. Трапезунд (на Черном море) и Тана (в устье Дона) были главными пунктами распределения. Через Тану на запад шли перец, имбирь, мускатный орех и гвоздика; а цены на специи, как говорят, удвоились в Италии, когда итальянцев на время изгнали из Таны в 1343 году. Главный сухопутный путь из Индии в Тану пролегал через Кабул в Хиву по Оксу, а затем по суше через Астрахань. Другой путь в Трапезунд проходил через Персию и выходил через Тебриз к Черному морю. Возможно, это можно было бы простить, если бы была приведена гораздо более домашняя, современная и даже местная иллюстрация того, что торговля создает дороги. Западная стена Уильямстауна - это горный хребет Таконикс, общая высота которого составляет около 2000 футов над уровнем прилива в Олбани. В пределах этого города есть четыре естественных впадины или перевала через этот хребет, который также является водоразделом между рекой Хусак на востоке и Литл-Хусаком на западе. Примерно в начале этого столетия население в обеих этих долинах было довольно немногочисленным, в то время как побуждения путешествовать через барьер было достаточно, чтобы построить (полностью за счет местных средств) автомобильные дороги через каждый из четырех перевалов, один из которых вскоре после этого стал магистралью между Нортгемптоном и Олбани; а другой был построен в основном для размещения медицинской практики на западной стороне горы доктора Сэмюэля Портера — известного местного хирурга из Уильямстауна. Как только были построены железные дороги, проложенные по этим

параллельным долинам (сами железные дороги, возможно, являются лучшей иллюстрацией рассматриваемого вопроса), горные дороги были относительно пустынные, и только две из них сейчас открыты для временного проезда.[\[2\]](#)

Наконец, (f) *Было два удовлетворения*: удовлетворение южного короля от того, что он действительно получил превосходные бревна, без которых не смог бы возвести столь любимый национальный храм; и удовлетворение северного короля от легкого получения обильных продуктов питания для ежедневного содержания своего двора и королевства. Простая история этих коммерческих сделок между евреем и тирийцем достаточно ясно указывает на то, чего можно было ожидать и что всегда происходит в подобных обстоятельствах, а именно не только на взаимное удовлетворение по завершении каждого конкретного обмена, но и на общее отношение довольства и мира в результате выгодных коммерческих отношений. *"И послал Хирам, царь Тирский, слуг своих к Соломону; ибо он слышал, что они помазали его в цари вместо отца его; потому что Хирам всегда был любовником Давида. И было так, что, когда Хирам услышал слова Соломона, он сильно обрадовался и сказал: благословен Господь в этот день, который дал Давиду мудрого сына над этим великим народом; и был мир между Хирамом и Соломоном; и они двое заключили союз."*

Разуму и всему опыту ясно, что взаимное удовлетворение - это конечная цель обмена. Наш нынешний анализ не может идти дальше по той причине, что теперь мы удовлетворительно достигли цели, ради которой были пройдены все предыдущие процессы. Люди занимаются куплей-продажей не просто ради удовольствия от этого, но всегда ради какого-то удовлетворения, извлекаемого обеими сторонами из этого результата. Предполагаются обычный самоконтроль, дальновидность и трудолюбие, поэтому вопрос обмена - это именно то, чего ожидали два человека, удовлетворение каждого следует как само собой разумеющееся и стимулирует к новым обменам во все расширяющихся кругах.

Поскольку желания всех людей, которые могут быть удовлетворены усилиями других людей посредством обмена, неопределенны по количеству и безграничны по степени, на этом пути взаимной торговли нет предела человеческим удовольствиям; и поскольку сама цель любой торговли и действительный результат любой торговли (исключения бесконечно малы) состоит в постоянном умножении и повторении взаимных удовольствий между людьми; мы можем прямо здесь увидеть, какая это потеря и ошибка, какое бессмысленное разрушение возможного человеческого счастья, какое препятствие для прогресса людей в комфорте и силах, какое препятствие для прогресса людей. чтобы страны препятствовали и запрещали торговлю законодательно! Как мы более подробно увидим в следующей главе, правительства не могут иметь морального или конституционного права ограничивать торговлю своих граждан, за исключением случаев, когда это делается исключительно в интересах доходов, здоровья или нравственности.

Таково устройство вселенной, что действительно хорошая вещь обычно связана со многими другими хорошими вещами и неотделима от них. Купля-продажа, как мы теперь ясно увидели, проистекает прямо из природы людей в тех обстоятельствах, в которые они промыслительно поставлены на земле, и заканчивается удовлетворением бесчисленных потребностей, общих для всех людей. Это делает торговлю совершенно полезной вещью самой по себе; и, следовательно, она тесно связана со многими другими хорошими вещами. Пример из

Священного Писания, который мы рассматривали, дает прекрасную иллюстрацию этого: "*и был мир между Хирамом и Соломоном; и они вдвоем заключили союз*". Взаимовыгодный обмен товарами привел к возникновению чувства дружбы между двумя соседними королями; чувство дружбы привело к заключению мирного договора между двумя соседними нациями; и ратифицированная таким образом "*лига*" не только не допускала войны к их границам, но и позволяла беспрепятственно продолжать выгодные обмены между ними.

Так бывает всегда. Мир зависит от торговли. Добрая воля между нациями укрепляется благодаря связям интересов и прибыли между их гражданами. Торговые классы как таковые всегда питают отвращение к войне, потому что война - естественный враг обмена. Таким образом, дорожное движение ведет к миру и имеет тенденцию поддерживать его, а мир предшествует росту благосостояния, а коммерческое процветание при свободе полностью благоприятствует умственному и моральному прогрессу, и христианство идет впереди и повсюду вдоль этой линии индивидуального и национального благословения. Торговый договор 1860 года между Францией и Англией оказал сильное влияние, возможно, более сильное, чем любая другая отдельная причина, на поддержание мира и дружелюбия между этими ранее враждовавшими нациями до сих пор.

Теперь мы сведем в небольшую таблицу окончательные результаты настоящего анализа покупок и продаж. Конечные элементы, по-видимому, таковы:

- | | |
|------------------|------------------------|
| 1. Два человека. | 4. Две оценки. |
| 2. Два Желания. | 5. Два Представления. |
| 3. Два усилия. | 6. Два удовлетворения. |

Вдумчивый читатель заметит в этой таблице тот факт, что три из этих элементов являются объективными, то есть внешними и видимыми; а остальные три - субъективными, то есть внутренними и невидимыми. Личности, Усилия, Представления видны и известны всем людям; Желания, Оценки, Удовлетворения могут быть непосредственно известны только тем людям, которые их чувствуют и создают. Это особенность политической экономии, которая слишком мало соблюдалась, даже когда ее вообще соблюдали. Объективные и субъективные элементы в ней встречаются и смешиваются в каждой транзакции. Действительно, они чередуются, как показано в таблице выше: сначала Видимый, а затем Невидимый Элемент повсюду. Именно это смешение внешнего и внутреннего, видимого и невидимого создает все трудности и придает все очарование Политической экономии. Все, что вовлекает нас в устойчивую, хотя и волнообразную игру универсальной человеческой природы, одновременно сложно и увлекательно.

Однако, совершенно вопреки распространенному впечатлению, *уверенность* как в действиях, так и в прогнозах во всех других науках, а также в экономике заключается скорее в невидимых элементах, чем в тех, которые видны. Возьмем для примера расчет затмения: астроном делает выводы и предсказывает с точностью до мгновения тень от одного светила, отбрасываемую на другое, не столько из того, что видно на небесах и на земле, сколько из совершенно скрытых, но непреходящих сил тяготения, постоянно связывающих эти светила друг с другом. Так обстоит дело с науками в целом; в них достигнут прогресс и в связи с ними достигается определенность,

"пока мы смотрим не на то, что видим, а на то, чего не видим; ибо то, что видим, длится лишь время; но то, чего не видим, вечно". Невидимые желания и Удовлетворение, испытываемые в связи с Обменами, относятся к числу наиболее постоянных элементов человеческой природы; они, так сказать, порождают относительно более преходящие (хотя и видимые) данные Усилий и Представлений; в то время как выводы и даже предсказания могут быть надежно извлечены из всего этого, что дает прочную основу для политической экономии, почти такую же прочную, как основа основных физических наук.

2. Далее мы рассмотрим внутреннюю природу и внешние проявления *Ценности*. "Ценность" - во многом самое важное слово в Экономической науке; и поэтому мы должны досконально понять его, от корня до ответвления. Почти все авторы на английском языке использовали вместо этого слово "Богатство", а авторы на других языках - какое-нибудь эквивалентное и столь же конкретное слово; но настоящий автор полностью убедился около двадцати пяти лет назад, что невозможно использовать это слово с какой-либо пользой в экономических дискуссиях из-за присущей ему двусмысленности и конкретных ассоциаций в умах людей. В то время он полностью отказался от этого слова и с тех пор не находил ни малейшего повода использовать его снова, и теперь считает, что его замена слова "Ценность" на это слово в конечном итоге будет рассматриваться как его величайший вклад в ту Науку, которой он посвятил свою жизнь.

Даже признанные и превосходные логики, такие как Джон Стюарт Милль, находили слово "Богатство" неразрешимым элементом в экономической науке; он начал свою великую работу с того, что написал, что на самом деле нет необходимости в *определении* этого слова, которое, тем не менее, он положил в основу своих рассуждений, что "у каждого есть представление, достаточно правильное для общих целей, о том, что подразумевается под богатством"; однако далее он приводит по меньшей мере полдюжины определений этого слова, ни одно из которых вообще не согласуется друг с другом, только одно из которых воплощает ясное и научное понимание. концепция, и даже этой концепции он сам отнюдь не придерживается последовательно на протяжении всего своего трактата. Неудивительно, что этот великий человек умер, совершенно неудовлетворенный своей работой в области экономики и желая прожить более долгую жизнь, чтобы переделать и улучшить ее! Неудивительно также, что толпа писателей, как английских, так и американских, многие из которых были способными, вдумчивыми и в остальном логичными, которые довольствовались тем, что продолжали использовать это несводимое и совершенно ненаучное слово в конце, все испортили!

Соответственно, отказавшись от слова "Богатство", Политическая экономия сбросила затор, и ее движения теперь относительно свободны и определены; и именно по этой причине Наука тем более обязана с абсолютной ясностью определять хорошее слово, которое она заменяет плохим, объяснять его до тех пор, пока оно не станет совершенно прозрачным, а затем всегда использовать его в его определенном и экономическом смысле, и ни в каком другом, даже если то же самое слово достаточно правильно употреблять в других смыслах в обычной речи и в отношениях, отличных от научных. Именно это мы сейчас и попытаемся сделать в простом и последовательном порядке.

(а) Возможно, это поможет нам точно выяснить, что такое *есть* Ценность, если с самого начала как можно яснее увидеть, чем она *не* является. *Нелегко*, и этого никогда не удастся сделать, учить и отчетливо понимать, что такое Ценность в ее конечной природе и постоянных изменениях. Вот единственная неизбежная трудность, которая лежит на самом пороге Политической экономии;

и эта трудность, которая обнаруживается не как в случае с "Богатством" в значении этого слова, а в сложном характере того, что это слово описывает, однажды преодолевается, и после этого человек с легкостью и удовольствием проходит через всю экономическую сферу. Было бы неправильно и жестоко отрицать, что именно здесь есть одно трудное место на пути, которое учителю и ученикам предстоит преодолеть. Это полностью вытекает из природы предмета, как мы вскоре увидим, а вовсе не из недостаточности слова "Ценность". Мы уже полностью убедились, что покупка и продажа в каждой сделке сложны и относительны, каждый раз включая двенадцать элементов; что Желания, оценки и Представления особенно относительны — каждая сторона сделки желает что-то иметь во владении другой, оценивает это что-то относительно чего-то, находящегося в его собственном владении, и, наконец, предоставляет другому что-то свое ради получения чего-то другого. Теперь все привыкли ко всему этому и практически понимают это в совершенстве, но, тем не менее, это сложно и взаимно, и Ценность, которая является единым рождением двух Интерпретаций, хотя и совершенно понятна тому, кто прилагает усилия, не является тем, что можно схватить раз и навсегда на лету.

Таким образом, ценность - это не качество отдельных вещей, принадлежащее им как бы по природе, подобно тому, как твердость является свойством камня или тяжесть - атрибутом золота; потому что все физические качества физических вещей, все то, что делает или помогает делать что-либо таким, как оно есть, может быть изучено путем изучения самих вещей; тщательное изучение и анализ механических и химических свойств любой физической вещи откроет все ее отличительные характеристики, все, что отличает ее от всех других вещей; но уже ясно, что *ценность* о чем-либо (если оно имеет ценность) нельзя узнать, изучая эту конкретную вещь саму по себе; опрос органов чувств, каким бы незначительным он ни был, лабораторный тест, каким бы деликатным он ни был, никогда не сможет определить, сколько что-либо *стоит*, потому что это всегда подразумевает сравнение между *двумя* вещами, или, более строго, сравнение двух обменных представлений. Ценность не является атрибутом отдельных вещей, даже если эти вещи физические и осязаемые.

Теперь, помимо физических и осязаемых вещей, покупаются и продаются два других вида вещей, а именно личные услуги и коммерческие кредиты; и совершенно очевидно, что Ценность не может быть качеством какой-либо одной оказанной личной услуги, рассматриваемой отдельно, такой как услуга врача больному лихорадкой, потому что услуга сама по себе может быть одинаковой, независимо от того, оказана ли она его собственному ребенку или ребенку одного из его покровителей, в то время как в первом случае ценности не было бы, а во втором она была бы; и точно так же само название "коммерческий кредит" подразумевает обмен двумя Представлениями, из которых всегда вытекает Ценность, а вовсе не атрибут одного кредита, рассматриваемого отдельно. Ценность является характеристикой отдельных нематериальных услуг и требований не в большей степени, чем отдельных оказываемых нематериальных товаров.

И что делает все это еще более определенным, так это то, что ценность даже физических вещей, и, возможно, еще больше услуг и требований, все время меняется в зависимости от спроса и предложения, то повышаясь, то падая, в то время как физические свойства вещей, которые делают их такими, какие они есть, постоянны и неизменны. Золотой орел, например, обладает определенными первичными качествами золота, без которых он не был бы золотом; он твердый, увесистый и цветной: золото остается золотом во всем мире и во все века: ценность не является ни одним из этих первичных качеств, ни даже вторичным качеством, ни вообще

каким—либо качеством золота как такового; потому что легко представляются и часто возникали обстоятельства, при которых золото не имеет ценности даже в обмене; например, среди команды, брошенной в море, на мешок золота, принадлежащий одному из моряков, нельзя купить даже печенье, принадлежащее другому; все природные качества золота присутствуют в нем. ,— он по-прежнему желтый, увесистый и твердый, - но его Ценность совершенно утратилась. Золото всегда в 19 раз тяжелее воды: удельный вес является *качеством* и постоянен во всех физических вещах: Ценность вообще не является качеством в этом смысле, поскольку это нечто постоянно меняющееся, повышающееся или понижающееся, а нередко и вовсе исчезающее, не оставляя никаких следов.

Незнание этой чрезвычайно важной истины разорило тысячи и тысячи людей в этой стране за последние 20 лет. Они занялись добычей металлов, золота, серебра и меди, иногда как частные лица, но чаще всего как компании, собирающие по крупицам инвесторов, полагая, что если бы они только могли добыть эти металлы из-под земли, их стоимость была бы такой же надежной и неизменной, как и их физические качества. Они обнаружили свою ошибку в горечи духа. Например, стоимость унции серебра падала, падала и падала по мере того, как количество добытого серебра увеличивалось при усердных раскопках в соответствии с универсальным и безжалостным законом спроса и предложения. Итак, из меди. И оба этих крупных финансовых деятеля обратились в Конгресс и добились принятия законов, направленных на искусственное повышение стоимости, которая естественным образом падала при увеличении предложения: серебряники - законом, требующим от Соединенных Штатов покупать и чеканить серебро на сумму не менее 2 000 000 долларов каждый месяц, независимо от того, нужны были серебряные доллары или нет, а медники - законом, вводящим таможенный налог на иностранную медь, который фактически поднял цену на два цента за фунт в среднем за все 20 лет выше средней цены меди на мировых рынках.

Возьмем еще один пример исчезновения Ценностей, на этот раз в землях, которые долгое время считались наиболее стабильными по стоимости из всех человеческих владений. Целые ярусы ферм в родном городе писателя в Нью-Гэмпшире, да и, если уж на то пошло, по всей Новой Англии, которые в его детстве содержали большие семьи и при продаже обычно давали справедливую цену, теперь брошены своими владельцами как полностью или сравнительно бесполезные, и им позволено снова зарастать лесом, без каких-либо признаков нынешнего обитания человека на них. Ценность - это то, что необходимо тщательно изучить, если мы хотим полностью понять.

(б) Возможно, происхождение слова "Ценность" прольет некоторый свет на его природу и изменения. Этимологию никогда нельзя без опаски отвергать в научных дискуссиях, хотя слова постоянно меняют свое значение в устах людей. Ни одна наука не может позволить себе опираться на преходящее значение слова; и все же очевидно, что можно использовать слова таким образом, чтобы охватить и описать окончательные и неизменные факты в науке; и некоторое знание первоначального значения слов всегда помогает получить те определения и анализ фактов, которые являются постоянными в науке. Давайте твердо придерживаться ободряющей истины, примером которой являются все стороны любой науки, что справедливый анализ и точное описание основных фактов в любой области знания существуют на все времена, несмотря на преходящее значение общепринятых слов.

Настоящее слово происходит от латинского *Valere*, *сойти за, быть стоящим*. В первоначальном значении этого слова есть сильный намек на *сравнение*, и нынешнее его использование как в латыни, так и в английском языке превращает этот намек в уверенность. На обычном языке, когда спрашивают о ценности чего-либо, ответ всегда приходит в терминах чего-то другого. Если вопрос заключается в том, сколько это стоит? ответ - столько-то долларов или центов. Итак, центы или доллары сильно отличаются от тех, ценность которых выясняется таким образом; и таким образом, мы снова видим с другой точки зрения, что ценность - вопрос относительный, поскольку она явно подразумевает сравнение двух различных вещей; и, если это так, то достаточно ясно, что это не качество какой-либо одной вещи, и, конечно, было бы бесполезно пытаться установить ценность чего-либо путем изучения только этой вещи. Таким образом, этимология легко подводит нас к нашему нынешнему жизненно важному вопросу и поможет нам полностью разрешить его.

(с) *Что такое ценность?* Очевидно, что это результат сравнения, проведенного между двумя вещами, используя здесь слово "вещи" в самом широком смысле. Но кто устанавливает сравнение? И кто компетентен объявлять результат этого в Стоимостном выражении? Сравнение требуется для того, чтобы определить длину деревянной палки в футах и дюймах, а плотницкий угольник является инструментом, с помощью которого производится сравнение, и в результате не имеет значения, чей это квадрат или чья это деревянная палка, поскольку квадрат и палка имеют общее физическое качество длины, и простое сравнение квадрата с палкой определяет длину последней, и один человек в этом случае может определить результат самостоятельно, и необязательно, чтобы он был *владельцем* любой из сравниваемых вещей.

Но это сравнение иного рода, чем это, которое имеет Значение. Предположим обмен бушеля пшеницы на мастерок каменщика: между пшеницей и мастерком нет такого общего физического качества, как длина; и очевидно, что ни *один* человек не может измерить в какой-либо форме один из этих двух товаров посредством другого. Это особый вид сравнения, который присутствует в любой сделке; и первая особенность его заключается, как мы уже видели в другой связи, в том, что для его проведения всегда требуются "два человека"; и каждый из двух человек всегда должен быть фактическим *владельцем* одной из двух обмениваемых вещей. Вор действительно может попытаться продать украденную лошадь, но поскольку он не является владельцем лошади, о продаже не может быть и речи, и фактический владелец может забрать свою лошадь, где бы он ее ни нашел, даже в руках невинной третьей стороны. Другими словами, также всегда должны быть "два усилия", два законных усилия, дающих обоснованное право собственности каждой из двух сторон обмена.

И есть вторая отличительная особенность в этом сравнении, которое заканчивается Оценкой, а именно, две вещи, подлежащие обмену, вообще не сравниваются друг с другом напрямую, как сравниваются квадрат и палка, но в свете "двух желаний", с которыми мы уже знакомы, и в свете "двух оценок", вытекающих из них. Владелец пшеницы желает лопатку, а владелец лопатки желает бушель пшеницы; первый оценивает усилия, которых ему уже стоило добыть пшеницу, в некотором сравнении с усилиями, которых ему в противном случае стоило бы добыть лопатку, и он не торгуется, пока лопатка не покажется ему больше и лучше, чем пшеница; второй оценивает усилия, которых ему стоило бы добыть лопатку, в некотором сравнении с усилиями, которых ему стоило бы добыть пшеницу, которую он хочет, в противном случае, и он не торгует. торгуйте, если пшеница не покажется ему более желанной, чем лопатка, которая у него уже есть; и эти две относительные оценки двух владельцев должны *совпадать*, то есть владелец

пшеницы должен больше думать о лопатке, чем о пшенице, а владелец лопатки должен больше думать о пшенице, чем о лопатке, прежде чем эти две стороны смогут когда-либо торговать. То есть обо всем трафике вообще.

Теперь третья и последняя отличительная особенность такого рода сравнения, из которого возникает Ценность, заключается в следующем: для завершения сравнения необходимо *действие*. Желания и оценки, возможно, никогда не были такими насыщенными, но никакая Ценность никогда не может родиться, пока не произойдет внешнее действие в "двух визуализациях" нашего предыдущего анализа. Тогда сначала мы выходим на простую и твердую почву. Мы оставляем игру субъективных элементов, которые, тем не менее, существенны в предпосылках, и твердо касаемся объективных реалий. *Мастер передает свой инструмент на глазах у людей производителю пшеницы, находящемуся в твердом владении, и получает от него взамен зерно, которое последний передает первому ради получения совка. Два "удовлетворения" следуют как нечто само собой разумеющееся, и вся эта сделка как коммерческий обмен и как единственный предмет политической экономии завершается.*

Но где же та "Ценность", которую мы искали? Ответ прост, определен и однозначен. *Значение содержится в Визуализациях, и нигде больше.* Ценность лопатки - это пшеница, которая фактически дается в обмен на нее; и ценность пшеницы в равной степени - это лопатка, ради получения которой была произведена обработка пшеницы. Какова была стоимость кедровых бревен царя Хирама? Масло и пшеница фактически были возвращены в качестве платы за них. Какова была стоимость масла и пшеницы, отправленных на север царем Соломоном? Древесина, полученная в прямой обмен на такую же. Это не просто единственно возможный ответ на вопрос, *Что такое ценность?* но это также совершенно полный и удовлетворительный ответ. Обычный язык здесь в точности соответствует научному. "Сколько стоила лошадь?" "Сто долларов". Доллары не имеют ничего общего с лошадью, за исключением того, что они выражают ее Стоимость в данный момент; лошадь не имеет ничего общего с долларами, за исключением того, что она выражает Стоимость долларов в данный момент. Сказать "доллары стоят лошади" так же точно, это означает то же самое, что сказать "лошадь стоит долларов".

В общих чертах, Ценность чего-либо - это что-то другое, получаемое взамен, когда каждый владелец отдает одно *ради* получения другого. Вот и все, что касается какой-либо конкретной ценной вещи. Действительно, через некоторое время нам понадобится абстрактное и универсальное определение "*Стоимости*", как абстрактного и научного термина, полностью описывающего область экономики, и мы без труда его найдем. Здесь и сейчас мы имеем дело с более простым конкретным вопросом, какова ценность любой конкретной ценной вещи? Неизменный ответ таков: Какая-то другая конкретная ценная вещь уже обменена на первую! Может быть ожидаемая ценность, оценочная ценность, но фактической ценности нет, пока реальный обмен не установит, какова стоимость. Ценность чего-либо - это что-то другое, уже обмененное на это. Ценность - это не просто отношение, существующее между двумя вещами, результат тщательного сравнения между ними, а скорее фактический факт, установленный в связи с ними. Универсальной формулой ценности является *услуга за услугу*, в которой формула *quid* обозначает одну из ценностей, а *quo* - другую, и *pro* раскрывает мотив каждого владельца к взаимному получению и передаче.

Здесь необходима осторожность. Поскольку никто не может сказать, какова ценность чего-либо, пока что—то другое не было противопоставлено этому, чтобы получить это, и фактически получено за это, и поскольку единственный возможный способ выразить ценность любого из них — в терминах другого, - совок стоит пшеницы, а пшеница стоит совка, - следовательно, не следует спешить с выводом, что ценность любого из них установлена на все время или даже на какое-либо будущее время. Это решено только на *это* время. В экономике, как и в христианстве, сейчас общепринятое время. В ценностях нет ничего фиксированного, и никогда не может быть в силу природы случая, потому что Желания индивидуальны для отдельных людей, а Усилия меняются в зависимости от времени и личностей, и Оценки, которые зависят от них, меняются в зависимости от необходимости, и сегодняшние представления могут отличаться от выбранных другими людьми в тех же статьях завтра. Ценность - это вообще не качество, и уж тем более не постоянное качество чего бы то ни было; это отношение, устанавливаемое между двумя вещами, когда они находятся в руках двух данных лиц; но теперь, когда они находятся в руках двух разных лиц, чьи взгляды почти наверняка будут отличаться от первых, и между ними пытаются установить новое отношение с помощью старого способа оценки, разве странно, что устанавливается новый баланс и Ценность выражается в совершенно иных терминах?

Одной из главных прелестей политической экономии является открытый секрет, заключающийся в том, что она имеет дело не с жесткостью и негибкими качествами, математическими величинами и неизменными законами материи, а с бурной игрой желаний, оценок, целей и удовлетворений, все из которых являются ментальными состояниями и все они в целом подчиняются установленным законам, хотя и законам совершенно иного рода, чем законы механики. Ценности приходят и уходят. В определенных пределах и при определенных условиях их можно предвидеть и даже предсказать, но никогда с точностью солнечного затмения или в результате известной химической комбинации. Существует полезная и увлекательная Наука о ценности, как мы, несомненно, вскоре увидим в настоящей главе; но это наука, которая имеет дело в первую очередь *людьми* и лишь во вторую очередь с *вещами*, с разумом, а не с материей, с общим волнением моря, а не с гребнями волн. И все это так, потому что Ценности относительны, потому что объявления на рыночной площади сегодня могут выглядеть иначе завтра и совсем иначе в следующем году, и потому что старые ценности могут вообще исчезнуть и появиться много новых, и все это в соответствии с непрекращающимися изменениями в желаниях, труде, моде и проектах людей.

Сейчас мы находимся в подходящем месте, чтобы раз и навсегда увидеть четкое различие между Полезностью и Ценностью. Эти два понятия часто смешивают, что наносит серьезный ущерб нашей Науке; и никакое ясное мышление в экономике невозможно без четкого проведения этой границы, а затем ее прочного удержания; ибо опасность такой путаницы тем больше, что Полезность всегда связана со стоимостью, хотя это совершенно иная вещь, чем Ценность. Посмотрим. Полезность - это простая способность чего-либо удовлетворять желание кого угодно. Это одновременно и этимологическое, и популярное значение этого слова. Оно происходит от латинского *utor*, "пользоваться", слова, которое на латыни часто соединяется с *fruo*, "наслаждаться"; настолько, что эти два глагола часто ставятся вместе, *utor et fruor*, а также часто без конъюнктивного падежа, *utor fruor*. Таким образом, полезность - это качество бесчисленных вещей. Все, что для чего-либо *годится*, все, что *полезно*, все, что способно обуздать *желания* любого человека, имеет Полезность. Но множество вещей, обладающих такой способностью удовлетворять человеческие желания, никогда не покупаются и не продаются, и поэтому не могут иметь никакой Ценности, поскольку никто ничего за них не даст.

Воздух, которым мы дышим, вода, которой мы освежаемся из источника или ручья, свет солнца, луны и звезд, аромат цветов, горный пейзаж, радующий глаз, — все это и тысячи других обладают высочайшей полезностью, но не имеют никакой ценности вообще. Они свободны. Они - милость Божья. Их никогда не покупают и не продают. Они сами по себе представляют собой обширный класс вещей, с которыми Политическая экономия как таковая не имеет ничего общего.

Тем не менее элемент Полезности присутствует в каждом случае Ценности, потому что элемент Желания присутствует в каждом случае Ценности, и все, что просто удовлетворяет Желание любого человека, является Полезностью, независимо от того, является ли эта способность прямым даром Бога или были приложены Усилия людей, чтобы добиться этого. Именно здесь мы видим точную функцию наших "двух усилий" в каждом случае Ценности, в отличие от простой полезности во всех случаях: большая часть полезности абсолютно бесплатна, для ее получения не прилагалось никаких усилий со стороны людей, например, аромат дикой розы; гораздо больше полезности представляет собой сочетание щедрости Природы и безвозмездных усилий людей, например, аромат домашней розы, принесенной самим домовладельцем в свой двор для ублажения его собственной семьи; в то время как большая часть полезности представляет собой сочетание бесплатного подарка. о Боге и вознагражденных усилиях людей, например, о благоухании роз, которые выращивает нанятый садовник и за которыми он ухаживает. Для наших целей важно тщательно различать три вида полезности: (1) то, что полностью отделено от усилий людей и приходит даром из рук Божьих; (2) то, что смешано с неоплачиваемыми усилиями людей, так что удовлетворение желания происходит частично от Природы, а частично от неоплаченных усилий; и (3) комплексная полезность, которая частично является бесплатным даром, а частично результатом оплачиваемого труда. Последнее - единственный вид Полезности, который имеет какое-либо отношение к Ценности.

И даже это сильно отличается от Ценности. Полезность во всех трех ее формах — то бесплатная, то обременительная, то частично покупаемая — это всегда качество одной вещи само по себе, ведущее прямо к удовлетворению какого-то желания, и на этом все заканчивается. Это сама простота по сравнению с Ценностью, которая всегда является результатом нескольких вещей и, в частности, представляет собой отношение взаимной покупки, установленное между двумя "представлениями", каждое из которых выражает ценность другого, в каждом из которых воплощено "усилие", приложенное каждым из двух "лиц", оказывающих услуги, и каждое из которых вызывает "желание" и "оценку" перед передачей права собственности другому, и "удовлетворение" впоследствии.

Полезность любого ценного продукта частично проистекает из свободной Природы и частично из компенсируемых усилий, но примечательно, что принцип, с которым мы познакомимся позже, а именно Конкуренция, по большей части исключает из всякого влияния на Ценность ту часть Полезности, которая является бесплатным даром Бога. Великий Отец никогда ни за что не берет плату и никогда не уполномочивает кого-либо брать плату от его имени; и, более того, устроил все так, что любому человеку чрезвычайно трудно что-либо вымогать у другого человека на основании чего-либо, созданного Богом, а не улучшенного человеком. Возьмем, к примеру, десять лошадей любого общего сорта, привезенных на один и тот же рынок их десятью владельцами для продажи. Эти люди не производили этих лошадей, но они заботились о них и дрессировали или, по крайней мере, стали владельцами, купив или иным образом

воспользовавшись результатами такого ухода и дрессировки. Полезность каждой лошади сложна, она состоит частично из того, что Бог сделал для нее, и частично из того, что сделал для нее человек, — эти две части неразрывно переплетены, — и все десять сейчас выставлены на продажу. Каждый из владельцев действительно был бы рад получить что-нибудь для своей лошади на основании того, что Бог сделал, чтобы сделать ее здоровой, сильной и резвой, в дополнение к справедливой компенсации за то, что он (и его предшественники) сделал, воспитывая и ломая ее; но алчности всех, вероятно, помешает конечная готовность некоторых продать своих лошадей по цене, покрывающей элемент вовлеченных человеческих "усилий", и действия этих людей, как правило, устанавливают общую цену для всей десятки, и, таким образом, безвозмездный элемент исключается из влияния на стоимость. Даже если десять владельцев объединятся ради более высокой цены, несомненно, где-то еще есть множество лошадей этого общего сорта, некоторые из владельцев которых довольствуются получением эквивалента за свои собственные и чужие "усилия", затраченные на их лошадей; и поэтому их действия имеют тенденцию устанавливать общую цену на лошадей такого типа для данного времени и места на уровне, не превышающем справедливой оценки связанных с этим обременительных человеческих факторов; таким образом, действие конкуренции сводит на нет все влияние естественной полезности на стоимость лошадей тогда и там. Как и во всех других продуктах подобного рода.

Это правда, что в определенных уникальных случаях, когда конкуренция играет незначительную роль или вообще не играет никакой роли, поскольку только один или очень немногие владельцы таких уникальных продуктов, нельзя с уверенностью сказать, что бесплатная полезность может *не* влиять на Ценность, поднимая ее выше уровня приложенных человеческих усилий; но такие случаи редки и относительно неважны; и при естественном и благоприятном состоянии вещей чрезвычайно сильна тенденция к тому, что ценности повышаются сами по себе посредством взаимных оценок и коммерческого представления, вплоть до фактического и обременительного вклада *людей* в ту Полезность, которая лежит в основе ценности.

Таким образом, с разных точек зрения нас снова и снова подводят к "двум представлениям" как центральным и определяющим в Ценности, а также, более конкретно, к "двум усилиям" людей, а не к любому бесплатному вкладу Природы, как составляющему ту часть комплексной Полезности, функция которой заключается в удовлетворении "двух желаний", предшествующих реализации Ценности, — ту часть полезности при любом исполнении, которая должна быть *компенсирована* другим исполнением. Теперь, чтобы быстрее прийти к нашему окончательному определению "Ценности", определению, которое, как полагают, охватит все случаи и положит конец бесконечным спорам, нам нужен научный термин, который легко и точно передавал бы значение любого экономического *перевода*. Пусть этим словом будет Служение. Мы должны использовать его в его обобщенном значении, чтобы охватить предоставление всех трех видов, в отличие от термина "личные услуги", который мы уже использовали и будем продолжать использовать для обозначения только одного класса обмениваемых вещей, в отличие от "товаров" и "кредитов", двух других классов.

Ценность - это отношение взаимной покупки, устанавливаемое между двумя услугами путем их обмена.

Мы предлагаем это определение "Ценности" нашим читателям в полной уверенности, что они сочтут его точным и адекватным и в целом заслуживающим доверия. Никто из них, однако, не

лишен возможности улучшить его в плане широты, краткости и красоты; и всем предлагается выявить в нем логические изъяны, будь то двусмысленность, избыточность или недостаток. Многие умы и многие рабочие руки во многих странах наложили свой отпечаток на отдельные части этого определения, например, Аристотель в Греции, Бастиа во Франции и Маклеод в Великобритании; автор настоящего доклада считает, что он улучшил определение Бастиа, а именно: *"Ценность - это отношение обмена двумя услугами"*, точно определив отношение взаимной покупки; и он уверен, что он улучшил определение Маклеода, а именно: *"Ценность любой экономической величины - это любая другая экономическая величина, для которой она может быть определена". обменивается*, сделав свое определение одновременно более абстрактным, более общим и более определенным, а также избежав небольшого подтекста в слове "количество", что в экономике обмениваются только материальными вещами.

Огромная важность получения *сначала* ясного и правильного определения "Ценности", которая является основополагающим словом Политической экономии, а *затем* использования этого термина и всех других научных терминов в Науке только в их определенных значениях, несомненно, будет оценена теми, кто блуждал в дебрях дискуссий о неопределимом слове "Богатство", и особенно теми, кто больше всего размышлял об огромном и безграничном значении экономических обменов для благосостояния человечества. Член Верховного суда Соединенных Штатов Миллер, не являющийся экономистом в техническом смысле, упомянул в 1888 году словами, которые стоит запомнить, *"философскую максиму современности, согласно которой из всех средств цивилизации и прогресса человечества коммерция является наиболее эффективной"*. В августе того же года Джон Шерман из Огайо, человек, достаточно далекий от того, чтобы быть техническим экономистом, заявил в Сенате Соединенных Штатов, что *"сохранение торговых барьеров между Канадой и Соединенными Штатами является почти преступлением против цивилизации"*.

В только что упомянутом году Милосердия было немало свидетельств того, что Наука о ценности во всех странах цивилизованного мира, и особенно в Соединенных Штатах, завоевывала к себе новое и более широкое признание. Это было видно более четко и ощущается более глубоко, чем когда-либо прежде, что эта наука имеет веское слово для каждого мужчины и женщины и ребенка в мире; что есть определенные права в каждом неотъемлемое и неотчуждаемое на покупку и продажу собственногопреимущество; что большинство, если не все Правительства под руководством одного из сравнительно немногих корыстных и властных мужчин, были нарушает эти права, и грабят под формы права массы граждан к огромным объемам специально для этих мужчин, что единственно верный защиту народа против этих злоупотреблений были в поддержании и распространении научной и, следовательно, незаинтересованной принципы и Максимы звук политической экономии; что такое наука была только дружественные широчайшими правами, к всеобщему доходов, беспределен рост человеческого блага и полномочия, международного братства, мира на земле и доброй воли среди людей; что, соответственно, науки такого масштаба и тенденции должны поощряться и культивироваться и улучшилось, что была сырой, и узкие, и только на национальном уровне, должны быть отшелушиваются; что английский и островной и специальных спекуляций века назад, которая рассматривает "богатство" как состоящие из материальных вещей только, исключая однако значительная часть Адама Смита бессмертной книге, были устаревшими и непригодными; что наука на самом деле перенесли в более широком и до сих пор хорошо очерченные поля, новые и постоянные закладывались основы и свежие взносы от всех странах должны приветствовать, и что пришла полнота времени, когда принято истинах этой науки, как и других развитых науках,

должен быть практически и постоянно применять на благо всего человечества. В этих расширяющихся, вдохновляющих и возвышающих условиях Политическая экономия, как никогда прежде, возблагодарила Бога и набралась мужества.

3. Имея теперь удовлетворительное определение ценности и соответственно зная, какие Ценности четко отличаются от всех других вещей в мире, мы должны с некоторой тщательностью изучить два или три наиболее общих факта, законы и пределы Ценности, прежде чем перейти в следующих главах к детальному изучению каждого из трех видов ценностей, а именно материальных благ, личных услуг, коммерческих кредитов.

(а) Поскольку ценность в целом представляет собой отношение взаимного приобретения двух Услуг, и, следовательно, конкретная ценность одной из них может быть выражена только другой, — ценность одной из них всегда измеряется Ценностью, обмениваемой на нее, — из этого само собой следует, что такая вещь, как общее повышение или понижение Стоимости Ценностей, невозможна. Возвышение одной ценности неизбежно влечет за собой падение другой, поскольку падение одной подразумевает возвышение другой. Если обмениваемыми товарами являются бушели пшеницы и доллары серебра, и если за бушель можно купить доллар сегодня, то пшеница стоит доллар за бушель; но если пшеница подорожает на следующей неделе, так что за доллар не купишь полный бушель, это в точности то же самое, что сказать, что покупательная способность доллара упала по сравнению с пшеницей. Такие специфические изменения покупательной способности одной Ценности по сравнению с другой происходят непрерывно во всем коммерческом мире, и проницательность торговца состоит в том, чтобы предвидеть их, насколько это возможно, и использовать их бдительно и осмотрительно; но каждый из нас должен ясно видеть и твердо помнить, что каждое падение покупательной способности одной Ценности означает соответствующее повышение покупательной способности другой Ценности, — если первый покупает больше второй, чем раньше, то второй должен покупать меньше, чем раньше, у первой; и, следовательно, общий рост цен является фактором, влияющим на противоречие в терминах, и поэтому, конечно, происходит общее падение цен.

Это подводит нас к *цене*. Цена — это Ценность, выраженная в деньгах; и это единственное различие в значении этих двух терминов. Когда одна ценность продается по цене другой, даже если одна из двух является деньгами, каждая из них представляет собой *ценность* другой: Ценность — это общий термин в экономике. Когда любая другая ценность продается за деньги, количество денег, на которое она покупается, называется ее *ценой*: Цена — это конкретный и ограниченный термин в экономике. Поскольку мы подробно изучим Деньги в одной из последующих глав и там повсюду объясним происхождение и масштабы их функций, то здесь только для того, чтобы отметить, что именно для удобства, то есть для облегчения сравнения ценностей друг с другом, стоимость в торговле обычно сводится к цене. Деньги становятся своего рода мерой, с помощью которой можно сравнивать все остальные ценности друг с другом. Чтобы установить цену Ценности, ее нужно продать только один раз за деньги; но для того, чтобы установить ценность Ценности, ее нужно было бы продать один раз за все другие ценности вообще. Последнее явно невыполнимо; и поэтому ценность для практических целей сводится к цене. Общее приведено для удобства. Следовательно, у нас есть "Текущие цены", но никогда не текущие значения.

Теперь всем будет ясно, как легко может произойти и часто происходит общий рост или падение цен, в то время как рост или падение стоимости невозможно. Цена - такое же относительное слово, как и Ценность, но оно не относится ко многим вещам. Цена специфична, а Ценность универсальна. И то, и другое в равной степени включает покупку и продажу, но одна продажа одной ценности за деньги приводит к Повышению Цены, в то время как десять тысяч продаж одной и той же ценности за другие деньги не привели бы к полной Стоимости. Для этого потребовалась бы продажа этой ценности по сравнению со всеми другими ценностями в мире и полное изложение сравнительных результатов.

Общие или, по крайней мере, универсальные изменения цен в сторону повышения или падения в любой данной стране обусловлены общими и значительными изменениями в обращении там денег. Второстепенные изменения в других ценностях, поскольку предполагается, что деньги остаются неизменными, конечно, изменят их цены; но невозможно, чтобы такие изменения затронули одинаково или даже вообще все разнообразные и бесчисленные ценности целой страны; в то время как одни поступают легче, другие поступают труднее, в то время как одни более желанны, чем раньше, другие менее желанны, и это, конечно, приведет к изменению цен, некоторым более высоким, а некоторым более низким; но общее повышение всех цен или их общее падение может произойти только в результате каких-либо значительных изменений в средстве обращения, то есть в деньгах, населения. страна. Например, в Соединенных Штатах в период с 1862 по 1878 год включительно государственные бумажные облигации, называемые *долларами*, были текущими деньгами страны; из-за их чрезмерной эмиссии и некоторых сомнений в умах людей, будут ли эти бумажки когда-либо обращены в золото, они вскоре обесценились по сравнению с золотом, надбавка к которому за бумажные деньги варьировалась в разное время от 1 до 185 *процентов*; поскольку все другие ценности затем продавались за доллары, которые упали, их цены, естественно, росли в некоторой пропорции к росту цен на золото. средний упал; общая *стоимость* осталась почти такой же, как и раньше, но общие *цены* значительно повысились; и когда после возобновления платежей звонкой монетой в январе 1879 г. золото снова стало стандартным средством обмена, общие цены снизились в полном соответствии с тем же универсальным принципом, обращенным вспять.

б) Цены, как мы теперь видели, представляют собой лишь подчиненную форму ценностей: универсальный закон, регулирующий все их вариации в определенных фиксированных пределах, которые будут рассмотрены вкратце, называется Законом спроса и предложения. Это, пожалуй, самый всеобъемлющий и красивый закон в политической экономии. Сейчас мы рассмотрим его лишь в общих чертах: заполнением будет времяпрепровождение и выгода от всего, что должно произойти.

"Спрос" - это технический термин в экономике, и, соответственно, его необходимо определить, а затем всегда использовать в его определенном смысле. То же самое относится и к "Предложению". *Спрос - это "желание" "человека" получить что-то в руках другого человека в сочетании с обладанием чем-то другим, способным купить это что-то.* Простое желание не имеет никакой функции в политической экономии: голодные и нищие дети, проходящие мимо прилавков большого рынка, не оказывают влияния на цены или ценность яств, на которые они бросают свои жадные взгляды: спросом являются только желания, сопровождаемые "усилиями", способными возбудить желания и оплатить усилия другого. Предложение - это то же самое, что и спрос, рассматриваемый с другой стороны. Предложение является коррелятом спроса. Поставщик - это человек, у которого есть в распоряжении нечто, желаемое

Потребителем, и который, в свою очередь, желает получить что-то в руках Потребителя, когда оба готовы обменяться своими "изображениями". Экономическая разница в положении Потребителя и Поставщика отсутствует. Каждый из них в равной степени представляет собой Спрос и Предложение по отношению к другому. Это старый и постоянно повторяющийся случай Ценности, поскольку предложения здесь изложены в их наиболее универсальных терминах.

Однако для простоты и удобства, не изменяя сути определений, ценности, рассматриваемые как Спрос, практически на всех рынках сводятся к их денежному эквиваленту, так что предлагаемые или готовые быть предложенные деньги в обмен на любую другую обмениваемую вещь составляют то, что на коммерческом языке называется Спросом; и это достаточно точно, а также актуально, хотя всегда следует помнить, что каждая ценность на любом рынке в действительности представляет собой Спрос на другую и в равной степени является Предложением по отношению к этой другой. *Поставка - это любая взаимозаменяемая вещь, предлагаемая к продаже в обмен на любую другую взаимозаменяемую вещь.* Например, кукуруза на любом рынке - это, по сути, спрос и предложение одновременно на каждую ценность, предлагаемую на этом рынке в данный момент, скажем, на пахоту за что-то одно; но, говоря о рынке, наличие кукурузы на нем или ее готовность быть немедленно доставленной туда и предложенной в обмен на деньги, составляет то, что называется предложением кукурузы; деньги, предлагаемые или готовые быть предложенными в обмен на кукурузу, составляют то, что называется Спросом.

На этот счет деньги, по-видимому, играют гораздо более важную роль в торговле, чем на самом деле играть; кукуруза продается в денежном выражении, то есть, для долларов и центов, а номиналом в стоимость; удобство диктует такое снижение общей стоимости этой конкретной форме, потому что это нашли для упрощения конечной обмен; но есть не один шанс из ста, а торговля проходит в настоящее время в крупных рынках, что этот продавец кукурузы займет его заплатить за это фактические деньги будь то металлические или бумажные; денег никогда не бывает конечным продуктом, но только один промежуточный; этот продавец кукурузы мечтает, пожалуй, плуг или некоторых других культур реализации, и десять к одному, он возьмет за свои мозоли законопроект или постановление в той или иной форме о продавце плуги, и это будет кукурузный для плуга, каждый становится спрос и предложения на другие, хотя денег, или скорее его достоинством действовал в качестве агента в окончательной торговле; подробности всего этого в порядке и итог будет ясно, как день, когда мы пришли в исследовании "деньги" и "кредиты" в следующих главах; при этом существенным моментом, который следует отметить, является то, что все ценные вещи являются спрос и предложение, как по отношению друг к другу. Другими словами, во всем мире рынок продуктов - это продукты на рынке.

Какова же тогда рыночная стоимость в денежном выражении? И каков универсальный закон этого?

Рыночная стоимость - это текущий обменный курс между долларами, центами и любыми другими ценностями, который может быть справедливо отнесен к классу, состоящему из ценностей, подобных ему самому; а закон рыночной стоимости - это уравнение спроса и предложения, то есть текущий курс корректируется, когда предлагается достаточно денег, чтобы в обычные сроки снять имеющиеся в наличии ценности и выставленные на продажу. Если спрос по какой-либо причине повышается, а Предложение не увеличивается, между

покупателями возникает конкуренция за акции на рынке, и рыночный курс повышается или имеет тенденцию к повышению. Если, с другой стороны, Спрос становится вялым, а Предложение остается прежним, между продавцами возникает аналогичная конкуренция за продажу своих запасов, и рыночная стоимость падает или имеет тенденцию к снижению. Пока это простое воздействие на стоимость элемента одного "желания", выражающегося через спрос на деньги, предполагается, что элементы "желания" и "усилий", выражающиеся через Предложение, остаются стабильными, и пульсации рыночного курса следуют соответственно.

Как далеко может зайти это простое действие? Спрос растет, предложение остается прежним, рыночная ставка повышается: насколько сильно она может повыситься из-за этой причины? Здесь мы должны помнить, что не только Спрос воздействует на Ценность, но и Ценность реагирует на Спрос. По мере роста стоимости число тех, чьи средства или склонности позволяют им покупать по новому курсу, постоянно уменьшается: есть десять человек, которые могут пожелать приобрести товар за один доллар, из которых не более четырех пожелают приобрести его за два доллара и, возможно, только один - за три доллара. Таким образом, каждое повышение рыночной цены под влиянием возросшего спроса имеет тенденцию сокращать часть этого Спроса, то есть уменьшать число тех, кто будет покупать по возросшей цене; и, следовательно, ставка может повышаться только до той точки, какой бы она ни была, когда происходит выравнивание спроса и предложения, между количеством муки, например, предлагаемой по повышенному курсу, и количеством денег в руках тех, кто желает обменять их на муку по более высокому курсу.

Точно так же и в обратном случае, когда спрос ослабевает, а предложение остается прежним, рыночная ставка обязательно снижается; но снижение ставок, в свою очередь, имеет сильную тенденцию увеличивать спрос, в результате чего товар попадает в поле зрения большего числа покупателей; Общество подобно пирамиде, каждый нижний слой шире верхнего; и поэтому снижение ставок при более слабом спросе сдерживается более сильным спросом, исходящим от более широкого круга покупателей, и новый рыночный курс определяется в точке выравнивания нового спроса и старого предложения. Таким образом, каждое повышение или понижение Спроса имеет тенденцию сдерживать себя и будет сдерживать себя во всех основных классах ценностей, даже без каких-либо изменений в Предложении; все колеблется в зависимости от изменений спроса; в то время как точкой устойчивого равновесия, если мы можем использовать выражение для чего-либо столь нестабильного, как рыночная стоимость, всегда является уравнение спроса и предложения.

Но все значительные колебания рыночной ставки обычно проверяются на более раннем этапе, чем тот, на который только что указали колебания Предложения. Более острый спрос повышает рыночную ставку, а более высокая рыночная ставка обычно воздействует на Предложение, увеличивая его, и увеличенное предложение также сдерживает рост рыночной ставки. *Наоборот*, слабый спрос снижает рыночные ставки, а снижение ставок часто уменьшает предложение из-за действий держателей и спекулянтов - держатели отзывают свои акции в пользу более выгодного рынка, а спекулянты покупают сейчас, когда товар дешев, чтобы отложить его до тех пор, пока он не станет дороже. Таким образом, повышение рыночной ставки из-за усиления спроса сдерживается вдвойне; во-первых, сокращением числа потенциальных покупателей и, во-вторых, увеличением предложения: падение рыночной ставки из-за ослабления спроса сдерживается вдвойне; во-первых, увеличением числа потребителей более дешевого товара и, во-вторых, уменьшением предложения из-за действий владельцев ценных

бумаг и спекулянтов. Это двойное и гармоничное действие закона выравнивания спроса и предложения является одним из наиболее всеобъемлющих и прекрасных законов политической экономии.

Помимо этого, мы должны отметить влияние на ценность только условий предложения, поскольку предполагается, что спрос остается стабильным. Существует три класса ценностей в зависимости от закона их предложения. (1) Когда Предложение скудно и вообще не может быть увеличено, как в случае с отборным антиквариатом, некоторыми драгоценными камнями и картинами старых мастеров, их стоимость может вырасти до любой точки под действием спроса, рыночного курса в таких случаях нет и не может быть, и индивидуальная стоимость будет достигнута в момент выравнивания существующего на тот момент спроса с предлагаемым предложением. Например, французское правительство заплатило в 1852 году 615 300 франков за картину Мурильо, принадлежавшую маршалу Сульту. Настоящих Мурильо сравнительно немного, и их количество не может быть увеличено, а их достоинства вызывают сильное "желание" обладать ими, и их ценность возрастает в связи с ограничением Предложения до уровня, за которым невозможно найти ни одного покупателя. Когда эта картина была выставлена в Париже на продажу, многие "лица", конечно, стремились купить ее, была только одна картина, мог быть только один покупатель, стоимость выросла под влиянием резкого спроса, рост не мог быть остановлен каким-либо дублированием Предложения, и уравнение было полным, и стоимость этой продажи определялась, когда одна сторона дистанцировалась от всех других конкурентов и предложила сумму, большую, чем дал бы кто-либо другой. Тот же принцип управляет всеми продажами такого рода и практически является принципом *Аукциона*, само название которого указывает на его природу в этом отношении, заключающуюся в том, что спрос ограничивается одной стороной и тем, кто предложит самую высокую цену.

(2) Когда Запас, вместо того чтобы быть абсолютно ограниченным, может быть увеличен только с трудом или по прошествии времени, будут наблюдаться аналогичные, но менее экстремальные результаты. Предположим, что в какой-нибудь сельской общине продаются пианино по 300 долларов за штуку, что в этом месте есть двадцать человек, которым нужно пианино немедленно, что в наличии всего пятнадцать пианино и что их количество не может быть увеличено в течение полугода. Рыночный курс, безусловно, поднимется выше 300 долларов. Насколько выше? До того момента, когда только пятнадцать из двадцати будут готовы совершить покупку по новому курсу. Уравнение спроса и предложения будет достигнуто за счет роста ставок, который отсекает пятерых конкурентов. Это принцип, работающий лишь приблизительно на практике благодаря оценкам и здравому смыслу дилеров и покупателей. Возможно, лучшей иллюстрацией этого второго класса случаев является Зерно и другие сельскохозяйственные продукты. Когда они собраны, в течение года домашних запасов больше не будет; и любой дефицит урожая повысит его рыночную стоимость, причем вовсе не в соотношении с дефицитом, а в соответствии с отношением уменьшившегося предложения к новому спросу. Со времени отмены хлебных законов в Англии в 1846 году и вызванного этим облегчения импорта зерна из-за границы дефицит отечественного урожая не оказывает такого влияния на цены на зерновые, как это было до этого времени; когда, согласно "Истории цен" Тука, ожидаемое снижение урожая на треть часто удваивало, а иногда и вчетверо обычные цены; что показывает, что мир должен стать единой страной в отношении всех запасов продовольствия, что, к счастью, и происходит сейчас по большей части, каждая страна позволяет им свободно распределяться повсюду в соответствии с этим законом спроса и Снабжение. Спекуляция больше занята зерном, хлопком и подобными вещами в целом, потому

что новые поставки могут быть получены только раз в год; в торговых центрах с нетерпением ищут своевременную информацию о перспективах выращивания сельскохозяйственных культур, которая так или иначе влияет на текущие цены; но мир так велик, и все его части сейчас так тесно связаны между собой паромом и телеграфом, что цены на основные продукты питания удивительно однородны по всей земле, и у спекуляции нет того шанса, который у нее когда-то был, чтобы их учитывать и "загонять в угол".

(3) В единственном оставшемся и, безусловно, наиболее всеобъемлющем классе случаев, когда предложение товаров, услуг и кредитов может быть легко и неограниченно увеличено для удовлетворения возросшего спроса и легко изъято с рынка и сохранено на хранение при снижении спроса, каждое повышение и падение рыночной ставки, как правило, быстро контролируется простым действием Предложения; и вдвойне и гармонично действующий Закон, о котором только что говорилось, сохраняет стоимость в этом классе случаев сравнительно стабильной во всем мире.

(с) В этой части общего обсуждения Ценности остается только указать Пределы, в которых содержатся все колебания Ценности. Эти крайние пределы особенно заметны в элементе Ценности, который мы назвали "Усилиями". Мы уже ясно видели, что "усиления" (или Труд) не являются, как часто утверждалось, причиной Ценности, а лишь одной из нескольких составляющих причин; если утверждать, что Труд является единственной причиной Ценности, немедленно становится уместным вопрос, что является причиной ценности труда; однако мы знаем, что "усиления" всегда находятся в предварительной связи со стоимостью, и, поскольку предполагаются взаимные "желания", всегда должны существовать ограничения ценности, лежащие частично в усилиях, прилагаемых обслуживающим лицом, и частично в усилиях, сэкономленных для обслуживаемого лица. В каждой ценной сделке каждая из сторон взаимно служит и ей служат, и ясно, что они не стали бы обмениваться "оказаниями", если бы услуга, которую каждая из них оказывает другой, не была менее обременительной, чем "усиления", которые каждому пришлось бы прилагать, если бы каждый обслуживал себя непосредственно. Например, мне требуется определенное усилие, чтобы принести воду из источника для использования моей семьей; я готов заплатить соседу за то, чтобы он принес ее для меня, но я не должен быть готов прилагать для него взамен больше усилий, чем это требуется для того, чтобы принести ее самому; я также не должен быть готов прилагать для него взамен усилия, которые я считаю столь же обременительными, как и сам приносить воду; и если нет какой-либо услуги, которую он примет, менее обременительной для меня, чем эта, я буду продолжать приносить воду. С другой стороны, он, конечно же, не станет оказывать мне услугу по доставке воды, если только это не будет для него менее обременительным, чем делать то для себя, что я готов сделать для него.

Этот принцип, применимый ко всем обменам вообще, проводит с одной стороны самую внешнюю черту, за которую Стоимость никогда не может перейти. Можно с уверенностью утверждать, что ни один человек никогда сознательно не предпримет большего усилия для удовлетворения желания посредством обмена, чем усилие, необходимое для его удовлетворения без обмена. Следовательно, из этого следует, что все обмены уменьшают обременительные усилия между людьми относительно удовлетворения их желаний и имеют тенденцию уменьшать их все больше и больше по мере увеличения числа и разнообразия обменов, иначе обмены не имели бы места.

Более того, в пределах этого самого внешнего Предела Ценности, который определяется сравнительной однотипностью соответствующих "усилий", существует второе ограничение аналогичного рода, которое можно найти, в частности, в элементе, который мы называли "оценками". Оценка каждого обменника основана одновременно на его собственных усилиях, которые должны быть оказаны, и на его желании получить предлагаемую ответную услугу: элемент усилий в случае, если оба варианта рассматриваются на данный момент как фиксированные, стоимость будет варьироваться в зависимости от изменяющегося желания каждого из них получить ответную услугу другого, что, конечно, влияет на "оценку" каждого, а также устанавливает дополнительный предел стоимости. Продолжая ту же иллюстрацию, предположим, что я оцениваю усилие, необходимое для того, чтобы самому принести воду, как 10; что есть несколько человек, которые были бы рады оказать мне эту услугу за ответную услугу, которую я оцениваю как 8; что есть два человека, которые готовы сделать это за что-то, что я оцениваю в 6; и что есть только один человек, который сделает это за ответную услугу, которую я оцениваю как 5. Очевидно, что крайние пределы этого сервиса для меня равны 10 и 5. Выше 10 он не может подняться, ниже 5 он не может опуститься. Но почему передо мной три возможных класса средств визуализации? Потому что люди в каждом классе, одинаково оценивая свои собственные усилия в предлагаемом оказании мне помощи, имеют разные "желания" относительно возможного оказания от меня им помощи и, следовательно, по-разному "оценивают" возможные транзакции. Человек, который принесет воду за 5 долларов, по какой-то причине (независимо от чего) желает возврата больше, чем кто-либо другой, и я, конечно, должен нанять его до тех пор, пока он будет обслуживать меня на этих условиях; если он откажется от обмена, я обращусь к одному из двух человек в классе выше него, и стоимость вырастет с 5 до 6, и будет более устойчивой, чем раньше; если каждый из них, в свою очередь, откажется, я обращусь к более крупному классу, готовому обслуживать меня за 8, и стоимость при таком уровне будет очень стабильной, потому что нет есть многочисленные конкуренты; и ни при какой возможности этот показатель не может подняться выше 10. Между 10 и 5 значение может колебаться, но при существующих обстоятельствах оно не может превысить эти пределы ни в том, ни в другом направлении.

Следовательно, мы можем заключить, что *максимальная* ценность любой Услуги в обмен будет достигнута в точке, где получатель предпочтет обслуживать себя сам или обойдется без удовлетворения, а не совершать обмен; а *минимальная* ценность любой Услуги в обмен будет достигнута в точке, ниже которой получатель не сможет получить услугу даже от того, кто наиболее высоко оценивает предлагаемую ответную услугу.

(4) Теперь мы подходим к последнему и самому важному вопросу в этой начальной главе, а именно к следующему: *Может ли существовать строгая наука о покупке и продаже? Существует ли сама по себе Наука, ясная и достоверная, которая охватывает Ценности и контролирует их?*

Здесь мы должны идти медленно, если хотим идти уверенно. Мы должны сначала точно выяснить, что такое Наука вообще, а затем установить, в частности, соответствует ли Политическая экономия всем признакам и выдерживает ли все испытания других подлинных Наук. Что такое Наука?

Наука - это совокупность точных определений и обоснованных принципов, выведенных из определенного класса фактов или явлений и применяемых к ним.

Соответственно, самым первым условием любой науки является то, что существует единый класс фактов, объективных или субъективных, который может быть отделен от всех других классов фактов в уме посредством обобщения, а на словах - посредством определения, и что такое обобщение и определение должны быть четко сделаны и соблюдаться; второе условие состоит в том, что класс фактов, описанный таким образом, должен быть открыт для некоторых или всех логических процессов построения, из которых наиболее важными являются индукция и дедукция; третье условие состоит в том, что подчиненные определения и принципы работы в рамках зачаточной науки должны быть четко определены. все должно быть выведено из этих ограниченных фактов и применено к ним в строгом соответствии с этими хорошо известными логическими процессами; и последнее условие состоит в том, чтобы эти определения и принципы постепенно превратились в "*тело*", в котором существует органическое расположение частей, все они расположены в справедливом порядке и взаимозависимости. Нет старой науки и не может быть новой Науки, в которой эти четыре условия не встречались бы и не смешивались; и прелесть этого в том, что это Определение применимо к любой Науке на всех стадиях ее развития. Ни одна из всех наук еще незавершена; но как только какие-либо правильные определения и принципы будут извлечены и применены к любому *классу* вещей, четко описанных как таковые, и эти определения и принципы будут упорядоченно расположены в *теле*, возникает зарождающаяся Наука; и ее продвижение к совершенству будет происходить точно таким же образом, каким были заложены ее основы; постепенно будут открыты новые факты, принципы и определения, и они, будучи повторно применены к тому классу вещей, из которого они возникли, приведут к исправлениям и корректировкам и приведут к расширению Науки; и независимо от того, как далеко могут зайти эти логические процессы, общее определение, с которого мы начнем, также будет найдено достаточным в конце путешествия.

Все науки без исключения были развиты до их нынешнего состояния именно таким образом; и они легко делятся на три больших класса, а именно: Точные, Физические и Моральные науки. Основанием для этой тройственной классификации является отчасти особый предмет в трех классах наук, а отчасти особая значимость одного или нескольких логических процессов построения в каждом из них.

Таким образом, класс точных наук состоит только из формальной логики и чистой математики. Эти две науки отличаются от всех других наук, поскольку их логический метод полностью дедуктивный. Дедукция - это мыслительный процесс, посредством которого мы переходим от *общей* истины к *частному* случаю в соответствии с ней, то есть от *более* к *менее* всеобъемлющим утверждениям. Стюарт Милль в своей книге по логике подробно утверждает, что даже аксиомы чистой математики изначально получены методом индукции, в то время как другие утверждают, что истинность этих аксиом воспринимается *интуитивно*, но независимо от того, как решается этот вопрос, процесс построения чистой математики идет от общего к частному. Так же обстоит дело и с аристотелевской логикой, чья Основная посылка, независимо от того, только *предполагается*, что она истинна, или интуитивно *воспринимается*, или индуктивно *доказывается*, всегда является общей по своим терминам. Это форма силлогизма Аристотеля: — Все грешники заслуживают наказания; Джон - грешник; и, следовательно, Джон заслуживает наказания.

Физические науки - это те, которые связаны с классификациями и законами действия материальных субстанций. Существует большой круг таких наук, примерами которых могут служить астрономия, ботаника и химия. В основном они разрабатывались со времен и в

соответствии с методами лорда Бэкона; который, решительно выступая против дедуктивной логики Аристотеля, превозносил индукцию, или способ обобщения *из частных*, как истинный способ построения наук; и, поскольку предмет каждой из физических наук хорошо открыт для наблюдения и эксперимента, индукции и дедукции, а также для корректирующих проверок, как индуктивных, так и дедуктивных, новый метод оказался на удивление плодотворным и успешным. Каждая из этих наук имеет отдельный *класс* объектов или явлений, на которые направлено ее внимание; этот класс ограничен научной концепцией и Определением; ее приверженцы, как правило, искусны в использовании бэконовских инструментов; и, следовательно, ее выводы вызывают доверие людей и управляют их действиями. Все физические науки постоянно расширяют "свод точных определений и обоснованных принципов", связанных с их несколькими классами "фактов или явлений".

Моральные науки - это науки, занимающиеся классификацией и законами действий существ, обладающих Мыслями, желаниями и волей. Наиболее развитыми из этих наук в настоящее время являются метафизика, этика и экономика. Каждый из них связан с одним классом явлений, который может быть точно понят и определен, и открыт для логических процессов, с помощью которых только и могут быть построены Науки. Но индукция не может продвигаться вверх столь уверенным шагом, а Дедукция - с такой высокой степенью достоверности в отношении *лиц*, наделенных свободной волей, как в отношении физических субстанций, прочно удерживаемых во власти неизменного закона. Тем не менее, сомнение всегда гораздо больше связано с действиями *отдельного человека*, чем с действиями *масс* людей. Гораздо легче познать человеческую природу в целом, чем одного человека в частности, потому что многие выводы, основанные на наблюдениях и истории, делают почти достоверным то, как массы людей будут действовать при данном наборе условий, в то время как любой из них *может* действовать противоположным образом. Дедукция, соответственно, не может занимать в Моральных науках того же места, что и в физических и точных науках, когда речь идет об индивидах; но этот недостаток, возможно, с лихвой восполняется другими преимуществами. *Опыт* в моральных науках соответствует *Экспериментам* в физических науках. Кроме того, существует огромное преимущество *самоанализа*, поскольку каждый человек имеет внутри себя средства интерпретации и проверки выводов метафизики, Этики и экономики. Кроме того, существует огромный ресурс *Вымышленных случаев*, которые, при условии, что только они могут иметь место, открывают для Рассуждений новые средства доказательства и исправления. Помимо этих общих черт, Экономическая наука, как мы вскоре увидим, обладает еще одним большим преимуществом по сравнению с остальными Моральными науками.

Таким образом, поскольку Политическая экономия имеет дело прежде всего с людьми и лишь во вторую очередь с вещами, она по определению и по всем признакам является "моральной наукой"; однако ее ни в малейшей степени не следует смешивать с тем, что иногда называют наукой о морали или Этике. Есть одно слово, которое отмечает и описывает область этики, и это слово - *Долженствование*; есть также одно слово, которое отмечает и описывает область экономики, и это слово - *Ценность*. Итак, идея *обязательства*, на которой основана этическая наука, и идея *выгодного обмена*, на которой основана экономическая наука, - это совершенно разные идеи. Императивы этических обязательств лежат на совести людей, и Долг должен выполняться во что бы то ни стало; если им пренебрегать, возникает чувство вины; в то время как денежные выгоды и потери, какими бы значительными они ни были, не имеют значения или, по крайней мере, не должны иметь значения по сравнению с интуицией Добра и Зла. Экономика, с другой стороны, не стремится встать на эту возвышенную этическую почву; ни

один человек никогда не несет моральных обязательств совершать сделку; правильно он совершает ее или нет, зависит от его нынешнего ощущения ее выгоды для себя; и поэтому экономическая наука находит прочную и адекватную опору в том, что целесообразно и полезно. Этика апеллирует только к просвещенной совести, и определенное поведение одобряется потому, что оно правильное, и ни по какой другой причине; Экономика апеллирует только к осознанным личным интересам, а обмены осуществляются потому, что они взаимовыгодны, и ни по какой другой причине; следовательно, каждая из двух наук имеет свою собственную основу и сферу, и основания обеих не только независимы, но и несоизмеримы.

Теперь мы *последовательно* применим к Политической экономии четыре фундаментальных условия, присущих всем признанным наукам, и таким образом определим для себя, не является ли она строгой наукой и, следовательно, достойна в своих ведущих положениях всеобщего признания.

(а) каждая наука должна начинаться с определенного класса фактов, которые лежат в легко описываемой области и которые вряд ли можно спутать с другими фактами иной природы. Экономика располагает таким классом фактов, которые лежат в такой области и которые резко отделяются от всех других вещей. *Ценности* - это ее класс вещей. Это не имеет ничего общего с любым другим классом вещей. Его поле - Стоимость, или Продажи, или Обмены. Это поле совершенно определено. Продажи никогда не путают с подарками и никогда не путают с кражами. У них есть свой особый характер. Они всегда были в мире, всегда будут в мире во все возрастающем объеме, и никто никогда не спутает их основные характеристики ни с чем другим. Все, что можно продать или собирается стать таковым, попадает в поле зрения экономической науки, и с научной точки зрения ее больше ничего не интересует. Хотя она считает свою область определенной, она также считает ее широкой. Она не желает посягать на другие науки и не потерпит никаких посягательств на свою собственную. До того, как что-либо продано или готовится к продаже, ее не волнует, что другая наука использует для этой вещи; после того, как вещь продана, Экономика теряет к ней интерес, и другие науки могут заняться ею, если захотят. *Ценность* - это единственное качество, составляющее Класс вещей, с которыми знакома Наука, и она претендует на полную юрисдикцию над всеми вещами ровно настолько, насколько они обладают этим единственным качеством, и не далее. Теперь в реальном мире *существует* такой класс вещей; его внешние границы были точно установлены с помощью длинного ряда индукций и дедукций, предварительных, корректирующих и подтверждающих; и, соответственно, Политическая экономия теперь полностью обладает первым великим состоянием Науки.

(b) Этот огромный класс фактов, достигаемый таким образом путем логического обобщения, схватываемый и удерживаемый ментальной Концепцией и фиксируемый адекватным словесным Определением, удивительно открыт для всех логических процессов рассуждения, с помощью которых только и конструируются науки, и, таким образом, в полной мере обладает вторым великим состоянием Наук. Экономистам не отказано ни в одном логическом ресурсе: в их руках все инструменты научного семинара. Давайте теперь перечислим их в определенном порядке.

(1) *Индукция*. Это логический и универсальный процесс, посредством которого разум естественным образом переходит от определенного числа наблюдаемых случаев, в которых проявляется определенное качество, к обобщению, представляющему собой концепцию

разума, за которой следует словесное утверждение о том, что *все возможные случаи* такого рода будут демонстрировать качество, уже наблюдаемое в *немногих случаях*. В основе его лежит уверенность в сходстве и единообразии Природы; он исходит из аксиомы, что Природа во всем согласуется сама с собой; и эта уверенность была десять тысяч раз оправдана в этом вопросе, когда было обнаружено, что Природа предопределила Науки, проведя грандиозные аналогии через каждый раздел своих работ, включая человека и его произведения. Структура человеческого разума соответствует этим объективным сходствам; он ухватывается за них и наслаждается ими, и естественно и радостно делает выводы, что то, что было замечено в отношении *части*, может быть безопасно подтверждено в отношении *всего* такого рода; соответственно, во всем мире, когда обнаруживается, что определенные вещи верны в значительном числе случаев, разум перескакивает через пространство и время к целому классу и формулирует для себя общее правило или принцип, который связывает все случаи в одну связку, и после этого уверенно утверждает, что то, что, как известно, верно в отношении некоторых, вероятно, является верно для всех. Это индуктивное обобщение; и сила и радость от него хорошо выражены Декартом: *"Я думал, что мог бы принять за справедливое обобщение то, что я очень ясно и живо считал истинным."*

Опыт в экономике соответствует Эксперименту в физических науках и обеспечивает Индукции все необходимое топливо для подпитки ее логической печи и создания цепей, которые связывают Случаи с классами. Личный опыт в купле-продаже, местный опыт в купле-продаже и национальный опыт в купле-продаже, со всем, что относится к этому, записи о котором переполнены, предоставляют исследователю-экономисту неисчерпаемый запас материала. Примеров предостаточно. Сведения могут быть собраны одно за другим из всех источников и соединены в индуктивную цепочку. Если возникает какое-либо сомнение в прочности какой-либо одной из этих цепочек, можно сразу же связать другую в терминах, взятых из другой области опыта, с целью проверки прочности первой. Наиболее удачливыми с этой точки зрения являются Соединенные Штаты, потому что здесь есть государства, обладающие существенными полномочиями по контролю над большинством вопросов торговли в пределах своих границ, а также Нация, обладающая суверенными полномочиями по контролю над некоторыми точками торговли внутри страны в целом. Эта особенность породила коммерческие эксперименты, а также коммерческий опыт всех видов; и Индукция радуется всем этим обильным материалам для обобщения, которые таким образом предоставляются бесплатно Науке, хотя, к сожалению, не бесплатно Людям.

(2) *Дедукция*. Это логический процесс, прямо противоположный первому, в том смысле, что он нисходит от обобщенного утверждения, достигнутого индуктивным процессом, к некоторому частному или подчиненному классу частных, якобы охватываемых общей максимой. Индукция исследует ряд частных, а затем совершает скачок, это может быть долгий скачок, через все промежуточные частности к своему Обобщению, фиксирующему их. Основное применение дедукции состоит в том, чтобы удостовериться в любой из этих пропущенных частных, которые могут оказаться важными, и таким образом подтвердить обобщение или скорректировать его. Не совсем верно то, что часто утверждается против дедуктивного рассуждения, что в его результате нет ничего *нового*, что Индукция уже прошла через это частное, поднимаясь к его обобщению, и поэтому переходить к какому-либо конкретному звену для его изучения бесполезно. Точная истина заключается в том, что *is* бесполезно снова исследовать дедуктивно те самые частности, которые были тщательно изучены индуктивно, но, с другой стороны, всегда остается много фактически неисследованной территории между

этими уже изученными деталями и индуктивным обобщением, и дедукция часто очень полезна, чтобы подвести нас к сомнительным точкам на этой территории. Даже лорд Бэкон, презиравший силлогизм, признает это: *"Аксиомы, должным образом и упорядоченно сформированные из частных, легко открывают путь к новым частностям и таким образом активизируют науки."*

Мы проиллюстрируем это ссылкой на знаменитую индукцию Франклина, чтобы доказать тождество молнии и электричества. В данном случае был необходим только один эксперимент, и то очень грубый ; хотя обычно для индукции необходимо много экспериментов или тщательное наблюдение многих частных; но после того, как было получено обобщение, Дедукция получила возможность попробовать свои силы; давно было замечено, что электричество может передаваться от точки к точке, и если электричество и молния идентичны, то молния может быть проведена таким образом; следовательно, заключил Франклин, заостренный железный прут, поднятый над зданиями, безвредно проведет молнию из облаков в землю. Дедукция дала человечеству громоотвод и, таким образом, сделала один аспект науки *"активным"*, как выразился Бэкон; и примечательно, что удачная эпиграмма Тюрго затрагивает скорее дедуктивную, чем индуктивную сторону эксперимента Франклина: *Eripuit cœlo fulmen sceptrumque tyrannis.*

Давайте приведем еще одну иллюстрацию из ботаники, чтобы показать, как дедукция может усилить и обострить индуктивный результат. Ботаники говорят, что цветки яблони всегда пятилепестковые, потому что было замечено, что у цветков большого количества яблонь в различных местностях всего по пять лепестков на цветке; до сих пор они утверждали это индуктивно и действительно надежно; но они также достигли посредством другой индукции гораздо более широкого закона жизни растений, а именно, что у сторонних производителей, когда у них вообще есть лепестковые цветы, они всегда пятилепестковые; теперь яблони являются сторонними производителями; и, следовательно, также дедуктивно и окончательно, вне тени сомнения. , цветки яблони пятилепестковые.

Политическая экономия так же открыта для дедукции, как и для индукции, и они постоянно протягивают друг другу руки в экономических рассуждениях, на самом деле не всегда следуя каждый отдельным и отчетливым путем к цели, как в только что приведенном ботаническом примере; потому что на практике два процесса постоянно смешиваются, и ни один из них не выполняется в полной и надлежащей форме, поскольку используемые разумом предпосылки часто опускаются в заявлении, а сокращенные формы выражения заменяют длинные формулы. Но все разумные рассуждения в экономике, как и во всех других науках, поддаются анализу в рамках того или иного из этих двух процессов, оба в равной степени основаны на единообразии природы и структуре человеческого разума.

Дедукция в экономике не имеет такого же размаха и достоверности, как в физических науках, потому что *любой может* действовать вопреки весьма вероятным действиям многих индивидуумов; тем не менее, это безопасный и действенный процесс в экономике, поскольку он может надежно передаваться от больших масс к меньшим, даже если, возможно, индивидуум избежит этого из-за простоты, универсальности и определенности импульсов, которые приводят людей к обмену. Джон Баском хорошо объясняет, почему и индукция, и дедукция так прочно овладели этой наукой: *"Между одним и двумя долларами у человека нет*

выбора, он должен выбрать больший; между одним и двумя днями труда он должен выбрать меньший; между настоящим и будущим он должен выбрать настоящее. Это не сфера каприза и едва ли даже свободы; сами действия не представляют альтернативы, и, если альтернатива, дающая возможность выбора, действительно возникает, она возникает из какого-то частичного или индивидуального импульса, из какого-то одного из тех преходящих и чуждых влияний, которые, хотя и покрывают поверхность рябью, не принадлежат течению ручья и не влияют на него."

(3) *Самоанализ.* Каждый покупает и продает, и почти каждый достаточно наблюдает за действиями своего собственного разума, чтобы понять, каковы его *мотивы* при покупке и продаже, и вскоре приходит к пониманию того, что у другой стороны есть соответствующие мотивы. Даже ребенок прекрасно знает, что для заключения сделки нужны двое, что каждая сторона что-то дает другой, что каждый рад расстаться с чем-то ради получения чего-то от другого, и что это более высокое уважение, которое каждый придает тому, что взято у другого, приносит каждому выгоду от сделки. Очень слабый самоанализ подсказывает любому, что если бы в умах кого-то из них не было этого более высокого уважения, то сделка вообще не состоялась бы. Каждый, кто находится в пределах *compos mentis*, знает, что, если бы его собственное желание улучшить качество другого увеличилось, он сам предложил бы больше своего продукта, а не отказался от торговли; и он справедливо заключает, что то, что верно для него самого, верно и для всех других людей; и поэтому каждый продавец справедливо старается выставлять свои товары таким образом, чтобы усилить желание покупателей приобрести их; прекрасно зная из своего собственного опыта покупки, что при прочих равных условиях они будут готовы заплатить ему за них больше.

Приведенная выше фраза "справедливо выводит" основана на истине, что все люди удивительно похожи друг на друга в определенных важных областях деятельности; и что ни в одной области они не похожи так сильно, как в этой области покупки и продажи. Таким образом, самоанализ, легкое самопознание, доступное одинаково всем людям, и личный опыт в этих вопросах, который приобретает каждый, дают наиболее достоверные ответы на индуктивный запрос в этом направлении. Торговля естественна и выгодна, как может видеть любой человек, который останавливается, чтобы спросить себя, почему он заключил или собирается заключить данную сделку; и если она естественна и выгодна *для него*, то в равной степени по тем же причинам для стороны другой стороны; следовательно, не требуется никакого закона или поощрения, чтобы побудить каких-либо лиц вступить в торговлю; и любой закон или искусственное препятствие, которое мешает любым двум лицам торговать, которые в противном случае торговали бы, не только нарушает неотъемлемое право, принадлежащее обоим, но и уничтожает неизбежную выгоду, которая в противном случае досталась бы обоим. Соответственно, политической экономии очень повезло в том, что она может апеллировать к здравому смыслу всех людей, давая разумные отправные точки через самопознание, которым обладают все люди, направляя к безопасным шагам посредством индукции всех, кто любит обобщать и доказывать, и особенно разрушая существующие заблуждения, задавая убедительный вопрос: "Как бы вам самому этого хотелось?"

(4) *Притворные случаи.* Они бывают двух видов, а именно те, которые могут быть реализованы на самом деле, и те, которые никогда не могут быть реализованы таким образом. Острый ум греков обозначил в их гибком языке решительную разницу между классом предположений, которые, возможно, могли бы стать фактами, и другим классом предположений, которые

невозможно превратить в факты, разработав для каждого отдельную форму выражения. Это различие всегда должно иметь в виду те, кто использует или отмечает в экономических дискуссиях целесообразность Притворных дел. Рассуждение всегда законно и часто основано на предположениях, когда они таковы, что могут легко стать фактами опыта, потому что в этом случае аргумент исходит из признанных и индуктивных сходств; но в противном случае из них вообще нельзя сделать никаких выводов, потому что это универсальная истина в Природе и в логике, *ex nihilo nihil fit*, из ничего ничего не может возникнуть. Правдоподобные предположения, которые невозможно превратить в факты, представляют собой гнездо логических ошибок, за которыми нужно следить. Хорошую иллюстрацию можно найти на Валютной конференции в Париже в 1881 году. Там были делегаты из всех стран Европы, из Соединенных Штатов и даже из далекой Индии. Некоторые из них в своем стремлении к искусственному соотношению стоимости между золотом и серебром забыли о важном различии, которое сейчас проводится, и утверждали о хороших результатах, вытекающих из реализации предположения, которое на самом деле никогда не могло быть реализовано. Г-н Эвартс озвучил мнение французских и американских делегатов в этой декларации: *"Любое соотношение, используемое сейчас или в последнее время какой-либо торговой нацией, если оно будет принято важной группой государств, может быть сохранено; но принятие соотношения 15½ серебра к 1 золоту достигло бы основной цели с меньшими нарушениями в денежных системах, которые будут затронуты это больше, чем любое другое соотношение."* Ошибочность этого отрывка заключается в словах "можно было бы утверждать", которые являются предположением, и, что гораздо хуже, предположением, противоречащим факту, исходя из которого, любые рассуждения несостоятельны. Почему это противоречит действительности, будет подробно показано в следующей главе о деньгах.

С другой стороны, предположение, которое явно может стать фактом, является существенной вещью, и из него можно сделать логические выводы, точно так же, как из *предполагаемого* круга можно сделать геометрические выводы: круг на странице не является *совершенным* кругом — такой круг никогда не рисовался, — но *предположим*, что он идеален, каким бы он ни был, и аргумент сразу становится действительным. Давайте возьмем в качестве иллюстрации другую Валютную конференцию в Париже в 1867 году: ее решение, озвученное мистером Рагглзом из Нью-Йорка, было принято с логической обоснованностью, когда были обсуждены и объявлены огромные преимущества международной чеканки монет только из золота, потому что, хотя тогда это был всего лишь гипотетический проект, он мог в любой день по взаимному согласию стран стать реальностью. Международная чеканка золотых монет - это простой вопрос эквивалентности веса монет разных стран: эквивалентность *стоимости* золотых и серебряных монет на протяжении длительного периода времени не является ни простой, ни возможной.

(5) *Результаты, измеримые в цифрах.* Четырьмя предшествующими логическими процессами доказательства и конструирования Политическая экономия рада поделиться с другими Моральными науками, но этим пятым и последним она располагает только для себя, и в этом ее главное научное преимущество перед ними, и, следовательно, главная причина, по которой она уже более продвинута и симметрично развита, чем любая из них. Общими для них являются важные субъективные элементы, такие как Желания, Оценки и Удовлетворение; при заметном преимуществе перед ними у него есть также объективные элементы, которые можно взвесить, измерить и даже превратить в статистику. Экономика имеет всегда готовый объективный критерий, которого простые ментальные, этические и другие моральные процессы никогда не могут иметь по самой своей природе. *Результат* каждой без исключения экономической

операции может быть измерен деньгами, занесен в бухгалтерскую книгу и опубликован миру в виде статистики. Экономическая ошибка, будь то в законодательстве или в частных действиях, довольно скоро оказывается таковой из-за уменьшения чьей-либо прибыли, и эти потери можно подсчитать арифметически; и точно так же экономическое улучшение сразу проявляется в увеличении прибыли, получаемой кем-либо; в то время как могут потребоваться годы, чтобы разобраться в результатах этической ошибки, и даже тогда об их размере можно только догадываться.

Теории в метафизике могут быть проверены только *Разумом* людей, а разумные люди без явной предвзятости мотивов придерживаются противоположных взглядов на Ощущения, Интуицию и Волю; в то время как теории в экономике, которые могут быть еще лучше проверены *Разумом*, проходят дополнительную, почти немедленную и постоянно повторяющуюся проверку в карманах людей и таблицах Переписи населения. Люди действительно иногда обманывают самих себя, а также слишком часто бывают обмануты другими в вопросах купли-продажи; но, тем не менее, важнейшее последствие для этой Науки состоит в том, что все результаты хорошей и плохой экономической практики в конце концов принимают определенную форму, превращаясь в факты и цифры, которые не могут лгать. Здесь, как в Этике и метафизике, выявляются не только тенденции и потенции, но все быстро приводит к результатам, измеряемым в цифрах, которые выделяются, как ориентиры на фоне неба. Именно по этой причине, как признавали обе школы римских юристов, а именно, что во всех случаях мы имеем Ответную услугу как внешнее выражение и меру Желания и усилий того, кто оказывает услугу, и поскольку не имеет значения, какая из двух обмененных услуг рассматривается как ответная услуга, наша наука воспитана на твердой почве объективных реальностей, несмотря на сильные субъективные элементы, которые играют в ней постоянную роль.

(с) Третье условие признанной науки состоит в том, что логические процессы, соответствующие ее классу фактов, уже были тщательно применены к ним и определенное количество "точных определений и обоснованных принципов" уже было "выведено из них и применено к ним". Мы ни минуты не колеблясь заявляем, что этому условию также справедливо и полностью соответствует Политическая экономия, и что это "Наука", подпадающая под определение со всех точек зрения, и особенно с этой третьей точки зрения; и сейчас будет приведено несколько примеров просто как образец логической работы, уже проделанной в экономической науке. Во—первых, Индукция, которой более или менее занимались в течение двух тысяч лет, дала, наконец, точное и приемлемое определение Науки и, следовательно, точное описание класса фактов, с которыми она знакома, а именно Науки о продажах, или, что в точности эквивалентно, Науки о стоимости; и дедукция на всех этапах этого медленного пути помогла исправить и расширить последовательные несовершенные индукции, которые любознательный, пробный и осторожный дух — главная движущая сила конструктивной науки — время от времени вводил в действие.

Во-вторых, те же самые процессы, которые часто повторяются, неопровержимо подтвердили, что существует только три класса ценностей и точные различия между ними, и что, следовательно, возможны только шесть случаев Ценности.

В-третьих, так много наций в разное время, во все века понижали стандарт своих Денег из-за неправильного понимания их природы и в тщетной надежде на прибыль, и поскольку общий масштаб роста цен после каждой попытки такого рода наблюдался несколько раз, и не было ни

одного примера обратного, экономисты пришли путем индукции к утверждению положения о том, что падение денежной массы вызывает рост цен; это положение было надежным только на индуктивных основаниях; но как только совершенное определение Денег, а именно Меры услуг, было, наконец, достигнуто как индуктивным, так и дедуктивным путем, оно сразу же стало надежным выводом из определения, согласно которому рост цен должен сменяться падением Показателя. Таким образом, уверенность стала вдвойне надежной.

В-четвертых, интроспекция дает каждому покупателю, и продавцу, такие, фирма владеет *собственным мотивом* покупка и продажа, которые он, естественно, и индуктивно выводу на том основании, что люди существенно одинаковы, что *мотивом является подобное* в партии, с другой стороны, каждый новый шаг опытом в дорожном движении убеждает его в этом, вне всякого сомнения, — каждый хочет получить и получить что-то от других больше, последствия для него, чем то, что он дает; все попытки отступления от нравственности в сфере торговли настолько далеко вперед бросает трейдер с возможностью торговля; возможность торговли ничего в мире, но *рынок*; рынок ничего в мире, кроме людей с продуктами в руках, намереваясь купить товары с этими; чем больше людей в любом месте с больше продуктов, в их руках всякие покупать, тем лучше рынка везде для других людей (чем больше, тем лучше) с другими продуктами всех видов купить с; все необходимые логические процессы в действии и реакцию, все коммерчески опыт для всех людей повсюду, и все истинные статистики посещений не собирал, но уверяю индуктивный согласие с одним из лучших и широких всех обобщений в области экономики, а именно это: *рынок сбыта для продукции продуктов на рынке*.

(d) Являются ли определения и принципы, логически выведенные из большого класса Ценностей и применяемые к ним, упорядоченно расположенными в "теле"? Это единственное исследование, которое остается для того, чтобы определить, является ли Политическая экономия уже "Наукой" в самом строгом смысле этого термина. Признается, что нагромождение даже простых определений и принципов не составляет науку, но только тогда, когда они расположены в правильном порядке и взаимозависимости. "Тело" подразумевает органическое расположение частей. О человеческом теле хорошо сказано, что все его части взаимно являются средствами и целями; то же самое можно сказать о каждом живом органическом теле, будь то растение или животное; и то же самое можно сказать по аналогии с любой развитой и признанной Наукой. Все определения, положения и иллюстрации в любой науке должны быть расположены таким образом, чтобы показывать взаимные отношения и взаимозависимость всех частей и отображать целое в гармонии и симметрии.

Настолько очевидно, насколько это вообще возможно в науке в будущем, что со временем и в ходе исследований в экономике будут открыты новые принципы, и что они мало-помалу найдут свое место в более полном и округлом "теле", чем это возможно в настоящее время; в то же время настолько определенно, насколько вообще может быть возможно в науке в будущем, что контуры экономики уже полностью очерчены, что большой класс ценностей никогда не будет расширен и не будет лучше описан, что категория товаров, услуг, кредитов завершена навсегда и что анализ каждого акта торговли является окончательным. разделение на два Желания, два Усилия, две Оценки, два Представления и два Удовлетворения никогда не приведет к появлению дополнительных элементов. Политическая экономия уже представляет собой совокупность точных определений и здравых принципов, выведенных из одного класса фактов и применяемых к нему. Это тело действительно будет расширено за счет будущей и более

совершенной научной конструкции, расположение и взаимозависимость его частей будут лучше представлены, форма и наполнение Науки в рамках уже определенных контуров, несомненно, станут более компактными, более прочными и более красивыми с течением десятилетий и столетий; в то время как, как и в человеческом организме на протяжении всех изменений его роста и зрелой жизни, это будущее тело экономической науки на всех этапах его совершенствования будет всего лишь продолжением и более полным развитием нынешнего "тела" Политической экономии.

ГЛАВА II. МАТЕРИАЛЬНЫЕ БЛАГА.

Ценности естественным образом и точно подразделяются на три класса: Товары, Услуги и Кредиты. Причины очевидны на первый взгляд, почему предметы, относящиеся к первому классу, занимали мысли и усилия людей почти исключительно в течение первой тысячи лет письменной истории. Товары вызывают к чувствам людей: они видны, осязаемы, поддаются весу. Повсюду существовала та или иная форма личного рабства, которая в значительной степени отвлекала внимание от личных услуг, покупаемых и продаваемых; и, по-видимому, в прежние эпохи не было достаточного личного доверия между людьми, чтобы позволить широко развивать кредиты, основой которых является личное доверие, а сферой - будущее. Товары, с другой стороны, приспособленные усилиями одних людей для удовлетворения сиюминутных потребностей других людей, полностью готовые к поставке, подлежащие обмену на другие товары, подобранные таким же образом и находящиеся под рукой, появились на рынке, по-видимому, в самые ранние эпохи зарегистрированного времени, постепенно стали очень большими по объему, открыли новые маршруты путешествий и транспортировки и служили грубому и оперативному соединению соседних племен и даже соседних наций.

Товары - это класс ценностей, включающий материальные вещи, органические и неорганические, приспособленные человеческими усилиями для удовлетворения человеческих желаний. Крупный рогатый скот, вероятно, был одним из первых товаров, ставших ценными, то есть пригодными для продажи; и несомненно, что они очень рано стали во многих частях света своего рода деньгами или эталоном сравнения среди других обмениваемых вещей, и действительно, в некоторых кругах они продолжают оставаться таковыми по сей день. Примерно в середине шестой книги "Илиады" встречаются такие строки:

" Тогда сын Сатурна отнял у
Главка рассудительность, когда он отдал
Свое золотое оружие за медное, которое
носил Тидид Диомед, — *стоимость*
Of fivescore oxen for the worth of nine".

Золото и серебро также приобрели обычную ценность в очень ранние времена, а позже стали деньгами или средством обмена других вещей; а гораздо позже другие металлы вошли в употребление как товары, а затем и как деньги; ибо латинское слово, обозначающее

деньги, *rescupia*, производное от *recus*, крупный рогатый скот, по-видимому, подразумевает некоторую первоначальную эквивалентность по стоимости между бронзой, на которой выбито изображение крупного рогатого скота, и самим крупным рогатым скотом. Участки земли, покоренные и улучшенные руками человека, вероятно, покупались и продавались в некоторых частях света с незапамятных времен, во всяком случае, очень рано. Земельные участки по определению являются товаром. В другом отрывке из Гомера, ближе к концу седьмой книги "Илиады", показаны некоторые товары, которыми пользовались в героическую эпоху в Греции:

"Но длинноволосые греки
покупали себе вина; одни отдавали свою медь,
а другие блестящую сталь; некоторые покупали за шкуры,
а некоторые за бычков, а некоторые за рабов, и таким образом
готовили обильный пир".

Самым ранним подробным свидетельством коммерческой сделки с товарами является покупка Авраамом поля и пещеры в Хевроне более чем за 2000 лет до Рождества Христова. Об этом подробно рассказано в Книге Бытия ххiii. Однако задолго до этой покупки об Аврааме говорится, что он "вышел из Египта, очень богатый скотом, серебром и золотом". Эта официальная продажа ему в Хевроне поля и пещеры Махпела во всех своих деталях поучительна для нас и полна признаков течения тех времен. Это было *"на собрании сынов Хета, перед всеми, кто входил в ворота его города, поле и пещера были предоставлены ему во владение. И Авраам взвесил Ефрону серебро, которое он назвал на собрании сыновей Хета, четыреста сиклей серебра, текущие деньги у купца."* В отсутствие письменных и зафиксированных актов на земельные участки, какими мы располагаем сейчас, их продажа была *"удостоверена"* перед лицом живых людей, которые сказали бы правду и передали слово в слово. Рыночная площадь в те дни находилась *"у городских ворот"*, где судьи также проводили свои суды, место, наиболее посещаемое из всех, и продажи производились *"перед тем, как все входили"* туда; *"на аудиенции у сынов Хета"* серебро взвешивалось, и поле обмена проверялось. Тогда были "торговцы" как класс; серебро продавалось по весу, а не по сказке, хотя оно уже вышло за рамки простого товара и стало деньгами, *"текущими деньгами у торговца"*; и даже в наши дни Банк Англии принимает и выплачивает золото и серебро по балансу, а не по счету, хотя они и в чеканной монете: это более точный метод.

Автор книги Иова, который, как считается, принадлежит к глубокой древности и, безусловно, верен природе и фактам в их основных частях, очень хорошо знал способы разработки древних рудников и стоимость добытых товаров:

"Воистину, есть жила для серебра,
И место для золота, которое люди перерабатывают.
Железо получают из земли,
А камень переплавляют в медь.
Человек кладет конец тьме;
Он ищет до самых нижних глубин
камень тьмы и тень смерти.
С того места, где они обитают, они открывают шахту;
Забытые ногами,

Они свисают вниз, они удаляются от людей.
Земля, из которой произрастает хлеб,
Изнутри как бы разрывается огнем.
Ее камни заменяют сапфиры,
И у нее есть куски золота для мужчин.
Пути туда не знает ни одна птица,
И глаз коршуна не видел его;
Свирепый дикий зверь не ступал по нему;
Лев не проходил по нему.
Человек кладет руку на скалу;
Он выворачивает горы с корнем;
Он пробивает ручьи в скалах,
И его глаз видит каждую драгоценность;
Он связывает ручьи, чтобы они не просачивались,
И выявляет скрытые вещи".

Пророк Иезекииль, писавший в шестом веке до Нашей Эры, случайно описал в своей главе XXVII торговлю товарами, которая тогда была сосредоточена в городе Тир на восточном Средиземноморье. *"Все морские корабли с их моряками были у тебя для торговли твоими товарами; многие острова были под рукой у тебя для торговли; серебром, железом, оловом и свинцом торговали они на твоих ярмарках; они привозили тебе за плату рога из слоновой кости и эбенового дерева."* Среди товаров, помимо перечисленных, которыми обмениваются на том рынке, пророк упоминает лошадей и мулов, ягнят, баранов и козлят, желбонское вино и белую шерсть, тонкое полотно и вышивку, попоны для верховой езды и голубые плащи, сундуки с дамастом и нитями, пшеницу и сдобные изделия, сироп, масло и бальзам, драгоценные специи, кассию и сладкий тростник, золото, карбункулы, кораллы и рубины. Эти древние финикийцы из Тира колонизировали Карфаген и, таким образом, вели обширную торговлю товарами на Запад, отправляясь по суше в сердце Африки за финиками, солью, золотым песком и рабами, а по морю через Геркулесовы столпы на север, к Британским островам, для торговли оловом.

Количество сделок с товарами, первым классом ценностей, постоянно увеличивалось под действием естественных импульсов, которые нам придется вкратце описать, с начала подлинной истории вплоть до настоящего момента; и цифры затрудняют наше представление о сумме этих сделок даже в одной стране, а тем более об их совокупности в коммерческом мире. Внешняя торговля каждой страны осуществляется почти исключительно товарами и составляет лишь малую долю ее внутренней торговли ими же; и поэтому, когда мы вспоминаем, что внешняя торговля Соединенных Штатов, например, при торговой системе, разработанной и приспособленной для ограничения такой торговли, составила в 1889 году около 1 600 000 000 долларов, а внешняя торговля Великобритании в том же году - около 4 000 000 000 долларов, мы получаем представление, мы как бы прикасаемся к краю одежды, к гигантскому мировому обороту одних только товаров.

Производство товаров - это подготовка их к продаже и само их сбыт.

1. Сначала мы должны взглянуть на Необходимые условия такого производства. Их три: *Природные Агенты, Человеческие Усилия Резервный капитал*. Следующие строки Уиттиера случайно касаются этих трех требований и могут послужить нам общим введением к ним:

"Быстрее на корабль!— Но пусть она не несет в себе
Никакого товара греха,
Никакого стонущего груза отчаяния
В Своем вместительном трюме.

"Не смертельное снадобье для восточных земель,
Не ядовитое зелье для наших:
Но честные плоды трудолюбивых рук,
Солнце и ливни Природы!"

Природные агенты включают в себя не только "Природное солнце и ливни", но также все силы, удобрения и материалы свободной Природы, которыми люди могут пользоваться и пользуются при подготовке товаров для обмена на товары других людей. Более высокого уровня в Производстве, чем эти естественные факторы, стоят Усилия людей по их формированию таким образом, чтобы они отвечали желаниям других людей, символом которых являются "трудящиеся руки" поэта. Они включают в себя также изобретательный ум, красноречивый язык и умелые манипуляции с каждым именем. "Корабль" поэта - пример капитала, который всегда является результатом предыдущего труда, зарезервированного для помощи в будущих продажах. Эти три элемента, Природа, Труд, Капитал, участвуют во всем производстве товаров. Природа приходит первой со своими свободными силами и материалами; а затем нынешний труд, подкрепленный результатами прошлого труда в форме капитала, делает все остальное по подготовке товаров к продаже и их реализации. Давайте теперь рассмотрим каждую из этих трех чуть внимательнее.

а) Природные агенты. Наиболее важным моментом в них является то, что они являются бесплатными дарами Бога и остаются такими на протяжении всех усложнений и преобразований, производимых с ними и через них Трудом и Капиталом, до тех пор, пока материальный товар любого вида, наконец, не будет продан и, таким образом, выйдет из сферы компетенции нашей Науки. Многие из даров Божьих, такие как воздух, которым мы дышим, и свет, в котором мы воссоздаем себя, и освежающая вода, которую мы пьем из источника или ручья, никоим образом не связаны с покупаемыми и продаваемыми товарами, и никто вообще никогда не думает о них как о товарах, пригодных для продажи; но многим казалось и до сих пор кажется, что естественное плодородие земельного участка, водопад вдоль русла реки или ручья, поросль леса, посаженная не рукой человека, залежи золота или угля в недрах земли и другие подобные случаи в природе. те природные дары, которые *do* связывают себя с оказанием услуг человеку, а затем продаются, подняли Стоимость продаваемых вещей выше уровня, до которого ее могли бы поднять простые человеческие усилия, будь то прошлые или настоящие. На самом деле, эта видимость не является реальностью, что в полной мере проявится в продолжении. Бог - Даритель, а не Продавец; и он устроил это так в своем огромном мире даров, что, как бы проницательные люди ни пытались монополизировать эти дары, а затем раздавать их другим людям за плату, их попыткам всегда практически препятствуют. Сам Бог

никогда ни за что не берет плату и никогда никого не уполномочивал брать плату от его имени; и когда эту роль Продавца бесплатных подарков, которые ему ничего не стоили и которые он не улучшил, берет на себя кто-либо, его вскоре со стыдом вытесняют со сцены другие актеры, верные своей Природе.

Это самое подходящее место для торжественного посвящения. Когда мы подробно изучаем бесплатные дары Бога этому миру и его обитателям, мы обнаруживаем, что они приходят и продолжают приходить *большими классами*. Это одна из закономерностей Природы, по твердой почве которой люди ступают в безопасных индуктивных рассуждениях. Может ли фермер получить плату в виде цены на свое зерно за первоначальное плодородие своего поля, которое ни он, ни его отцы, ни его соседи не улучшили и не сделали более доступным? Несомненно, он был бы рад сделать это, несомненно, он *бы* так и поступил, если бы не главный факт, что такие плодородия, как у него, находятся в *классе* полей, что другие люди в более или менее непосредственной близости от него выращивают зерно на других полях, первоначальное плодородие которых равно таковому на его поле; и некоторые из этих других людей, конкурируя с остальными как продавцы, будут готовы расстаться с *своим* зерном по цене, которая будет справедливым эквивалентом обременительных человеческих услуг, оказываемых при подготовке их зерна к употреблению. продавать и распродавать его; и свободные действия *этих* людей как продавцов будут иметь тенденцию устанавливать общую рыночную цену на зерно тогда и там, по которой *все* должны продавать, хотя бы они того или нет; и как теперь влияет на цену бесплатный дар Божий? Это по-прежнему бесплатно.

Вот прекрасный водопад на стремительной реке, берега в этом месте низкие, как раз подходящее место для мельницы и фабрики, вес дармовой Божьей воды повернет колеса, вокруг них вырастет деревушка — возможно, город, — может ли прибрежный владелец взимать фантастическую цену за участок плотины и мельницы? При определенных обстоятельствах он мог бы; но та же самая река, несомненно, выше, ниже, протекающая по сходным геологическим слоям, прыгает и падает и в других местах; в пределах града есть и другие обладатели привилегий мельницы; кроме того, в окрестностях есть другие ручьи и притоки; и вода имеет свойство опускаться на более низкие уровни. Божьи дары разнообразны по классам; конкуренция, естественно, имеет свободу действий; природные агенты являются существенным фактором в производстве товаров; то же самое относится и к человеческим усилиям в еще большей степени; но ценности постоянно и мощно стремятся в условиях естественной конкуренции между людьми как продавцами соразмерять себя с обременительными человеческими усилиями и полностью исключать из-под всякого влияния на себя широкие и щедрые дары Провидения.

То, что было замечено как истинное в отношении двух или трех или более классов бесплатных Божьих даров *то* людям или *в* людях, почти наверняка можно считать истинным для всех таких классов. Следовательно, индуктивно, *такие бесплатные подарки не оказывают никакого влияния на Ценности, чтобы поднять их, их влияние устраняется человеческой конкуренцией*. Конечно, если существуют уникальные случаи замечательных подарков, не относящихся ни к одному классу и, следовательно, не подлежащих конкуренции, нельзя с уверенностью сказать, что бесплатный элемент в сочетании с обременительным элементом не может сделать ответную услугу более значимой, чем она была бы в противном случае. Это может сделать его больше, а может и не сделать. В таких случаях не действует жизненный принцип, который гарантировал бы, что ответная услуга *не* будет больше. Тем не менее,

уникальные случаи, если они и существуют, не имеют большого значения для экономики. Во всяком случае, их поразительно мало. Откуда берутся отдельные дары, которые позже могут быть связаны с Ценностями, на круглой земле, какой ее сотворил Бог? Золото, серебро, алмазы, медь, уголь, олово, янтарь, кустарники пряностей, деревья шиншона и все подобные вещи были разбросаны слишком широко и щедро, чтобы отдельные лица или даже объединения людей могли монополизировать их, если им не поможет закон. Где даже уникальные случаи данного Богом таланта или гениальности у самих людей, которые могут быть связаны с Ценностями второго сорта? У Дэниела Уэбстера были конкуренты в зале суда и в сенате, Бен Джонсон не позволял Шекспиру действовать по-своему на сцене, и даже "Звездное величие Мильтона" не способствовало хорошим продажам "Потерянного рая".

Мы должны лишь мимоходом отметить здесь первостепенное значение с экономической точки зрения беспрепятственной конкуренции при продаже товаров. Это богом назначенное средство и единственно возможное средство предотвращения широко распространенной несправедливости посредством Монополии. Ничто другое в мире не может быть эффективным для того, чтобы помешать людям грабить своих собратьев посредством искусственно ограниченного обмена; взимать на рынке за свои товары больше, чем справедливая компенсация за их собственные усилия; обогащаться за счет обнищания своих соседей; ухудшать качество своих товаров, предлагаемых на продажу; и полагаться на искусственные ограничения, налагаемые на их конкурентов, а не на их собственное мастерство, предприимчивость и добротность их товаров в борьбе за рынок. Общее право Англии считает монополии незаконными, и приведенные причины (11, с. 84) заключаются, во-первых, в том, что цена товара будет повышена; во-вторых, потому что качество товара не будет таким хорошим и пригодным для продажи, как это было раньше; и в-третьих, потому что они могут лишить работы многих работающих людей. Это не что иное, как преступление против Цивилизации, как грех против четкого постановления Бога, как искусственное препятствие индивидуальному и национальному прогрессу - устанавливать барьеры законом с целью пресечения конкуренции, внутренней или внешней, либо путем создания препятствий на пути чего-либо, либо посредством монопольных тарифов-налогов, при покупке и продаже полезных товаров где бы то ни было.

б) Человеческие усилия. В отличие от свободных сил и материалов Природы, какими бы необходимыми они ни были при производстве товаров, вторым необходимым условием такого производства являются обременительные усилия людей. Люди очень отличаются от вещей, от сил, от безжизненных материалов. Люди действуют только из мотивов. Разум стоит за физическими усилиями, побуждая и направляя их. Такие усилия, необходимые для превращения материалов в товары, предпринимаются только с учетом и ради получения высокой прибыли; и только разумные существа, действующие по мотивам, цель которых находится в будущем, способные предвидеть и приспособлять средства к целям, могут прилагать такие усилия. Никакая степень дрессировки не может сделать даже самых умных животных способными в какой—либо степени к такого рода нагрузкам, которые мы называем *Трудом*; и нет никаких улучшений в методах животных в достижении их инстинктивных целей - бобр строит свою плотину, а пчела собирает и откладывает мед точно так же, как это делали пчелы и бобры много веков назад.

Соответственно, в самом строгом смысле не существует такой вещи, как физический труд, потому что умственное должно сочетаться с физическим даже в самых низших формах

человеческого напряжения; и в том же смысле не может быть такой вещи, как исключительно умственный труд, поскольку телесные силы более или менее задействованы в высочайших интеллектуальных усилиях, которые когда-либо продавались. Тем не менее, оба выражения "физический труд" и "умственный труд" удобны и не вредны, когда, с одной стороны, кажется, что в усилиях преобладают телесные силы, а с другой - интеллектуальные.

Теперь следует заметить, что все, что люди могут делать, когда они работают физически, - это *что-то перемещать*. Когда человек работает руками, ногами или всем телом, все, что он делает или может сделать, - это начать серию движений или сопротивлений движению, по этой веской причине человеческие мышцы по самой своей структуре способны только начинать движение и останавливать его. Все чудесные результаты физических усилий во всем мире проистекают из такой простой материи, как сокращение и растяжение мышц; а мир материалов устроен так хитро, что, когда они перемещаются в нужное положение руками человека или какой-либо формой капитала, который сам по себе является результатом предшествующего обращения человека, свободные силы Природы делают все остальное, и хорошим результатом являются ценные товары. Например, когда дровосек валит дерево на продажу, он совершает серию движений (*труд*), воздействуя на ствол своим острым топором (*капитал*), а затем сила притяжения (*природа*) захватывает дерево и приводит его к падению на землю. Для второй иллюстрации, шерсть и хлопок по своей природе обладают определенной прочностью волокон, и, что более важно, определенной *извилистостью* волокон, легко соединяющихся друг с другом неограниченной длины; люди перемещают эти отдельные волокна в определенных соотношениях друг с другом с помощью инструмента (*основного*), называемого веретеном, и в результате получается нить; затем другие люди перемещают эти нити в определенных соотношениях друг с другом с помощью инструмента (*основного*), называемого челноком, и в результате получается полотно ткани; наконец, портной проводит ножницами по ткани. ткань, а затем его иголки, и речь идет о пальто, товаре, ценности, ради которой были проведены все эти процессы, и продажей которого компенсируются все связанные с этим обременительные факторы.

Теперь, поскольку человеческие мускулы быстро утомляются в действии, и поскольку движение - это единственное, что требуется от людей при производстве товаров, они, естественно, ищут помощи извне в этом вопросе; и первой помощью, на которую они обратили внимание при перемещении предметов, были домашние животные, бык, осел и лошадь, несомненно, прирученные на самых зачатках общества; и поскольку их можно использовать в стольких разных местах и для такого разнообразия целей, и их выращивание обходится так дешево, они чрезвычайно полезны как движущая сила и, вероятно, никогда не будут заменены как таковые. Неодушевленные вспомогательные средства для придания вещам правильного положения для производства товаров, такие как водяное колесо и ветряная мельница, несомненно, были введены в употребление гораздо позже; а еще намного позже появились пар, электричество и другие более тонкие и малопонятные природные агенты. Все эти вспомогательные средства, будь то одушевленные или неодушевленные, вызывают лишь простые движения того же рода, что и те, которые вызываются человеческой рукой. Самый тяжелый двигатель просто повторяет то, на что способна рука ребенка; в то время как с точки зрения деликатности и твердости прикосновения, пожалуй, ни один механизм не может разделить и применить это движение так искусно, как человеческие пальцы. Говорят, что некоторые кружева, сделанные полностью вручную, тоньше и деликатнее, чем любые, сотканые машинным способом, хотя внедрение

машин в кружевоплетение удешевило кружевные изделия в целом до небольшой доли их прежней стоимости.

То, что мы обычно называем "*Силой*", тогда, какими бы средствами оно ни было обеспечено, является простым вспомогательным движением, дополнительным к физическому Человеческому Труд. Товары производятся в неограниченном количестве и разнообразии таким трудом при содействии свободных сил природы, применяемых с помощью животных и орудий труда, которые являются капиталом. Но такой труд столь же утомителен, сколь и изнурителен, и никогда не затрачивается иначе, как ради вознаграждения, которое обеспечивается только продажей готового товара.

(с) резервный капитал. Мы должны тщательно исследовать природу капитала и без путаницы следить за его разнообразными формами, потому что это единственный фактор, помимо труда, при производстве товаров, который должен быть оплачен за счет их продажи.

Простейшие случаи всегда являются лучшими в экономических дискуссиях. Давайте возьмем для иллюстрации недавно наблюдавшийся случай из голд-Хиллз в Северной Каролине. Все методы сильно примитивны, но все элементы производства присутствуют. Негритянка - работница, кусочки золота, разбросанные по земле, - бесплатный дар природы, просверленное бревно для отвода воды из горного ручья и жестяная миска, в которую собирают и промывают песок и гравий, - это двегрубые формы капитала; свободное притяжение также пропускает воду через бревно, а свободное притяжение опускает частицы золота на дно умывальника, и многие другие силы свободной природы сотрудничают в этом очень простом случае производства; и, кроме бревна и миски, несомненно, существуют какие-то другие формы капитала, такие как по крайней мере, выструганная заглушка остановит при необходимости поток воды через бревно. Главным фактором в этих производственных процессах по-прежнему является работник, движения ее рук при перемешивании песка и выборе драгоценных кусочков со дна кастрюли являются главными движениями, труд является как физическим, так и умственным — ни одно животное не может быть обучено использовать средства для достижения цели, как эта негритянка.

Именно ее столица сейчас привлекает наше внимание. *Любая ценность вне самого человека, предназначенная для оказания помощи в производстве дополнительных ценностей, является Капиталом.* Идея роста и приумножения заложена в самом слове, которое происходит от латинского существительного *caput*, голова, источник, и этимология намекает на его научное значение. Слово *caput* часто используется в классической латыни для обозначения денежной суммы, размещаемой под проценты, и его производное, *capitale*, также используется в том же смысле, по крайней мере, в средневековой латыни; и от этой формы слова в английский язык пришел не только *капитал*, но и *развращенный скот* и *движимое имущество*. Стада были когда-то главным богатством наших саксонских предков, а также основным средством *увеличения* их богатства, и со временем одно и то же корневое слово стало писаться по-разному применительно к одушевленным или неодушевленным ценностям; в то время как понятие, подразумеваемое в латинском *caput* и в английском *источнике*, присутствовало во всех трех этих словах; и, следовательно, точное определение капитала, данное выше.

Не имеет значения, просверлила ли цветная женщина свое собственное бревно с помощью уже существующего основного средства, а именно шнека, или наняла другого человека, чтобы просверлить его за нее, или купила уже просверленное бревно, это предмет капитала, ценный

предмет, хранящийся для увеличения будущих ценностей; она, несомненно, могла бы продать его за что-нибудь новичку, желающему добыть другой песок по соседству, но она хранит его, чтобы помочь себе собрать больше золота для окончательной продажи, она практикует то, что мы называем в экономике *воздержание* и должна получить за это вознаграждение в виде *прибыли* от окончательной продажи ее товара, золота, а также вознаграждение за ее труд в виде *заработной платы* из того же источника. Поскольку в данном случае один человек обеспечивает и рабочую силу, и капитал, фактическое разделение валового дохода на заработную плату и прибыль отсутствует, как это всегда должно быть, когда отдельные стороны обеспечивают два существенных фактора, оба из которых должны быть вознаграждены продажей товара. То, что, таким образом, верно для бревна, в равной степени верно и для жестяной сковороды, и даже для вилки, если она пригодна для многократного использования и требует некоторой рабочей силы и помощи предыдущего элемента капитала, а именно складного ножа. Наша негритянка с Юга - мелкая капиталистка, а также грубая работница, и практикует *воздержание*, а также прилагает *усилия*, и, следовательно, имеет право получать *прибыль*, а также *заработную плату* в обмен на свой золотой песок, когда она его продает.

Теперь мы начинаем понимать, какова природа Капитала и каковы мотивы его использования. В производстве товаров капитал всегда является чем-то, что облегчает производителям подготовку к продаже и реализацию будущих товаров. Капитал всегда в большей или меньшей степени избавляет от обременительного человеческого труда. Она всегда является посредником между какой-то свободной силой Природы и какими-то другими, более обременительными усилиями людей. Единственным мотивом для применения капитала в любой из его многочисленных форм или во всех их, от простейших до самых сложных, является желание переложить на вечно готовые плечи Природы часть утомительных усилий, которые в противном случае приходились бы на легко утомляемые мускулы людей. Природа "хороша", если использовать коммерческий термин, для всего, что она может заставить нести в себе человеческий труд, посредством изобретенных орудий труда и механизмов, приспособленных для применения к товарам на каждой стадии их трансформации и транспортировки до последней, к вездесущим возможностям этого физического мира. Эти возможности ничего не стоят. Орудия труда и механизмы стоят дорого в пересчете на нынешний труд и ранее созданный капитал. Окончательная продажа товаров должна приносить доход для всех форм капитала, затраченных на их производство, в виде прибыли, вознаграждения *за воздержание*; а для всех форм непосредственного труда, затраченного на их производство, в виде заработной платы, вознаграждения за личные *усилия*.

Бобр грызет дерево зубами из поколения в поколение точно таким же образом; но человек - существо более благородно одаренное, чем бобр, и как только ему представился случай валить деревья, что-то вроде топора пришло ему в голову благодаря его изобретательности. Это правда, что его первые попытки изготовить топор были, вероятно, самого грубого вида, но как только было изобретено что-либо, будь то камень, ракушка или металл, что облегчало рубку дерева, Капитал начал преодолевать эту линию препятствий. Наш главный интерес в изучении орудий труда последовательных так называемых эпох камня, бронзы и Железа состоит в том, чтобы стать свидетелями возрастающей изобретательности, проявляемой этими доисторическими людьми. Среди наиболее одаренных рас прогресс в этом направлении был, возможно, более быстрым, чем мы привыкли думать, поскольку Тубал-Каин, первый известный ремесленник, как говорят, "*выковал всевозможные орудия труда из меди и железа*" (Быт. iv, 22).

Лукреций, писавший за столетие до христианской эры, записал следующие строки на энергичной латыни в переводе Мейсона Гуда:

"Самыми ранними руками человека были пальцы, зубы и ногти,
А также камни и обломки ветвистых деревьев;
Затем медь; и последним, как прослеживается позже, было
железо-тиран".

Таким образом, мы без труда объясним происхождение Капитала и его мотивы. Инструменты изобретаются и используются только по той причине, что с их помощью человеческие усилия уменьшаются относительно данного удовлетворения. Поскольку для изготовления орудий требуются орудия труда, прогресс этой отрасли капитала должен был сначала быть относительно медленным; но, поскольку каждое усовершенствование механических приспособлений облегчает дальнейший прогресс, существует естественная тенденция, обильно подтверждаемая фактами, ко все более и более быстрому увеличению числа и совершенству всех орудий производства. Тот же мотив, который побудил к первому изобретению, побудил ко всей серии изобретений с тех пор и будет постоянно побуждать к дальнейшим изобретениям до скончания времен. Каждый шаг этого прогресса порождает все большую и еще большую долю удовлетворения по сравнению с прилагаемыми усилиями; отмечает возрастающий контроль со стороны человека над силами Природы; и обещает в будущем еще большие преимущества в обоих этих направлениях. Силы природы, такие, как те, которые заставляют зерно расти, валят деревья, вращают водяное колесо, приводят в движение локомотив и рассылают сообщение по всему миру, - все они готовы служить человеку; но для того, чтобы сделать их помощь доступной для человеческих целей, должны быть плуг, топор, колесо, двигатель, электрическая машина; и именно потому, что капитал использует безвозмездные силы природы, и тем более по мере развития капитала, стоимость этих товаров, произведенных с помощью капитала, имеет тенденцию постоянно снижаться по сравнению с другими товарами. те товары, в производстве которых капитал участвует в меньшей степени.

Уже ясно, что класс, капитала, представляет собой уменьшенную и своеобразный суб-класс под руководством великого класса, ценные вещи; ничто не может стать капиталом, пока он сначала не станет ценным, а затем *оприходованы* по отдельным актом или умысла со стороны владельца, чтобы зарезервировать его в свои руки в качестве вспомогательного средства в дальнейшем производстве или перенести его в другие руки используется таким образом, он одновременно получая прибыль как вознаграждение за его воздержание; только *переводные* ценные, соответственно, может стать капитала в любом случае, то есть, он должен быть либо товар, либо кредит, так как личные услуги, хотя они могут быть проданы, не может быть поставлено в руки еще будут использоваться в производстве, и, следовательно, не может стать капиталом, в любом случае; и Главной особенностью этой суб-класса, в отличие от трех великих классы ценностей, каждый из которых совершенно отличается от двух других, так что товар может никогда не стать кредит или личным либо другим, что капитал как класс имеет очень гибкие лимиты, и следовательно определенных товаров и кредитов может быть достаточно легко капитала-день, а завтра в их классах лишь ценные вещи и на следующий день выходить из класса без капитала в класс столице снова. Одни и те же товары и кредиты могут быть

капиталом в одно время и не-капиталом в другое, хотя они должны быть ценными все время, иначе перестанут быть товарами и кредитами. Когда говорят, что таланты и умения молодого человека являются его "капиталом", слово, конечно, используется в метафорическом смысле, и смысл его заключается в том, что навыки и таланты в некоторых отношениях *подобны* капиталу. Популярный язык не является научным.

Cicero wrote long ago: "Optimum et in privatis familiis et in republica vectigal est parsimonia." *Воздержание - лучший источник дохода как в частных семьях, так и в государстве.* Источник капитала в отчетливом волевом акте, сберегающем или избавляющем от текущего использования (*скупость*) ценный товар или кредит, и быстрая природа капитала как добавляющего к себе (*vectigal*) прибыли, оба выявляются в этой латинской максиме, которая является скорее выражением старого и укоренившегося римского чувства, чем чем-либо оригинальным у Цицерона. В самой природе, а также в самом названии "Капитала" заложено стремительное увеличение самого себя. Это также Поток, как и Источник. Например, любая денежная сумма вскоре удваивается, когда выводится под сложные проценты, потому что первоначальная сумма увеличивается день и ночь до тех пор, пока она не будет возвращена. Сущность любой формы Капитала *заключается в обеспечении роста*, потому что его единственная цель как таковая - стать подспорьем для будущего и дальнейшего производства. Мастерок в руках каменщика, который является капиталом, окупает себя каждый день, когда он работает с ним, и, возможно, каждый час дня, увеличивая производительность, производимую с его помощью. Колесо, которое вращает свободная вода, хотя и дорогостоящее орудие труда, окупает эту стоимость в сто раз дополнительными бушелями пшеницы, превращенными в муку с его помощью в качестве капитала. То же самое относится и ко всем орудиям труда. То же самое относится и ко всем машинам. То же самое касается всех средств передвижения: кораблей, каналов, железных дорог.

В древние и средневековые времена существовало странное предубеждение против этого естественного увеличения капитала как бы из его собственных недр, вызванное, вероятно, следующим изречением Аристотеля: *"Ростовщичество вызывает самое разумное отвращение, поскольку увеличение нашего состояния происходит за счет самих денег, а не за счет использования их для цели, для которой они были предназначены"*. В 1360 году французский епископ Николь Оресм повторяет ошибку Аристотеля в том же риторическом образе: *"Чудовищно и противно Природе, что бесплодный запас должен давать потомство, что вещь, бесплодная во всем своем существе, должна плодоносить и умножаться сама из себя, и такой вещью являются деньги."* Даже Шекспир подхватывает старую фигуру: *"Ваши золотые и серебряные овцы и бараны?"* Шейлок отвечает: *"Я не могу сказать; я заставляю его размножаться так же быстро."* В свете трех необходимых условий производства, в свете цели и мудрости Божьей в упорядочении активных сил этого мира, рассматриваемый предрассудок исчезает, и разум радуется постоянно растущему использованию Капитала в качестве раба Труда, быстрому и верному вознаграждению того, кто практикует воздержание, производству товаров, которые постоянно облегчаются и дешевеют во всех направлениях, неуклонно возрастающей шкале удобств для масс людей, божественно назначенной силе, поднимающейся, подобно самому христианству, над ослабевающим состоянием человечества.

Капитал принимает только две экономические формы, а именно оборотный капитал и Основной капитал. *Оборотный капитал - это все те капитализированные продукты, будь то товары или кредиты, прибыль от продажи или использования которых извлекается сразу и раз*

навсегда. Весь оборотный капитал будет находиться в той или иной из следующих подформ: (1) сырье; (2) заработная плата, выплачиваемая с учетом конечной прибыли; (3) готовые продукты, имеющиеся в наличии для продажи; и (4) продукты, купленные и удерживаемые с целью перепродажи. Решающим критерием оценки оборотного капитала является вопрос о том, будет ли обеспечена отдача от одноразового использования или однократной передачи этого конкретного продукта? Инструменты, например, в руках того, кто изготовил их для продажи, являются оборотным капиталом. *Основной капитал - это все те капитализированные продукты, которые приобретаются или хранятся с целью получения дохода от их отсроченного и повторного использования.* Весь основной капитал, вероятно, будет представлен в той или иной из следующих подформ: (1) используемые инструменты и механизмы; (2) здания, используемые в производственных целях; (3) постоянные улучшения земельных участков; (4) инвестиции в помощь передвижению и транспортировке; (5) продукты, сдаваемые в аренду или удерживаемые для этой цели; и (6) национальные деньги, рассматриваемые в целом.

2. Далее мы рассмотрим существенные условия производства товаров. Их также три, как и Необходимых условия, а именно: *Ассоциация, Изобретательство, Свобода.* В большей или меньшей степени люди будут производить и продавать друг другу товары при любом состоянии общества, при котором допускается сколько-нибудь значительная степень ассоциации людей с людьми на местном или коммерческом уровне, при котором каким-либо образом поощряется всеобщий дух изобретательства или желание облегчить выполнение сложных задач и при котором гарантируется определенная степень свободы действий, сохранности собственности и равенства привилегий; но совершенно очевидно, что производство товаров будет увеличиваться во всех направлениях и станет величайшим в ту эпоху и стране, когда и где будут разрешены самые тесные связи человеческого сообщества как на местах, так и в торговле, самые свободные масштаб и самые крупные награды за изобретательский гений, а также максимально возможная степень свободы, безопасности и равенства прав. Давайте проиллюстрируем это на примере положения вещей в южной половине Соединенных Штатов в первой половине девятнадцатого века. По большей части землевладельцы жили на изолированных плантациях, далеко отстоящих друг от друга, эти плантации обрабатывались бандами рабов, система, которая имеет тенденцию презирать любой ручной труд, белые бедняки, разбросанные по деревням, чувствовали себя выше рабов и ниже хозяев, общение между тремя классами было небольшим, возможности существенно улучшить свое положение были лишены всех трех одинаково, на огромной территории было всего несколько городов, и они относительно небольшие, единственным товаром, производимым в больших масштабах, был хлопок—сырец, простое устройство для его переработки было изобретено десятилетием ранее студентом колледжа из Коннектикута, сельскохозяйственные орудия были самого грубого вида, даже грубую обувь для рабов покупали на Севере; - короче говоря, степень ассоциации, изобретательности и свободы были настолько низки, что производство товаров было чрезвычайно малым даже по сравнению с тем, во что превратилось это производство за четверть века после отмены рабства.

а) Ассоциация. Если мы можем продолжить в целях иллюстрации нашу детскую веру в историю Де Фо, Робинзон Крузо стал вести вполне сносную жизнь на своем пустынном острове благодаря своему собственному трудолюбию, направленному на удовлетворение собственных потребностей собственными усилиями. Он все делал для себя, и у него не было возможности что-либо купить или продать. Весь ход такой изолированной жизни никогда не мог развить

идею Ценности, не требовал бы такого слова, как Товары, и не предполагал бы их производства, и такой человек, находясь в одиночестве на своем острове, не мог обладать собственностью в истинном смысле этого слова. Объединение является первым главным условием производства из-за естественных препятствий, стоящих между изолированным человеком и удовлетворением его различных потребностей. Если какой-либо один человек, чтобы преодолеть немалое количество этих естественных препятствий, он должен с треском провалиться, потому что его полномочия не адекватны задаче; и отсюда следует, что в состоянии изоляции, *мужские хочет, чтобы превысить свои полномочия*; но теперь тот же самый человек, посвятить себя, чтобы преодолеть один класс препятствий, например, в способе добывания подходящую одежду, и его силы достаточно для этого, он только приобретает навык в ней, он учится пользоваться бесплатной помощью природы и содействия процессам искусства, он способен реализовать большие продукты по своей линии, и теперь готовы предложить его положительное сальдо в обмене с другими мужчинами, который тем временем давал себя каждый для другого класса препятствий, сосредоточили свои усилия и умения на них удалось с помощью природы и искусства в преодолении их, и теперь готовы предложить их избыток сырьевых товаров в обмен на другие; и, обмены начинают производиться во все стороны, мужчины считают, что они тем самым получить гораздо больше удовлетворения их разнообразных желаний, чем они могли бы получить при непосредственном усилия: так, что мы можем даже сказать, что в такое состояние общества через ассоциации, *мужской силы стремятся обогнать их хочет*.

Без общения со своими собратьями-людьми нет существа столь беспомощного, столь неспособного достичь своей истинной цели, как человек; и поэтому стремление к общению является одним из сильнейших наших естественных побуждений. Люди объединяются, так сказать, инстинктивно в общество; и, таким образом объединяясь, вскоре обнаруживается не только то, что у разных членов сообщества существуют различные желания, которые теперь легко удовлетворяются сотрудничеством и взаимным обменом, но также и то, что у разных индивидов есть очень разные способности по отношению к тем препятствиям, которые необходимо преодолеть. Вкусы и склонности разных людей очень разнообразны. Природные дары очень разнообразны. Один человек обладает физической силой, другой - механической изобретательностью, третий - философским складом ума, а четвертый - склонностью к дорожному движению. Итак, Природа говорит настолько громким голосом, насколько она может произнести, в пользу такой степени ассоциации и обмена, которая позволит свободно развивать эти различные способности, в то время как они устраняют препятствия на пути удовлетворения человеческих потребностей, которые соответственно противоположны им.

Люди должны объединяться либо на местном, либо на коммерческом уровне, должны узнавать потребности друг друга, должны сравнивать силы, вкусы и возможности друг друга, должны прийти к некоторому доверию друг к другу, и тогда они начнут оказывать взаимные услуги взад и вперед, чтобы испытать лучшее удовлетворение и новую силу, которые приносит обмен. Все, что улучшает характер людей и, таким образом, ведет к большему доверию между ними, расширит их торговлю и свяжет более тесными и широкими узами ассоциации и производства. Соседские ассоциации и производства вскоре создают излишек, который можно обменять на что-то другое в других районах; части отдельных наций, какими бы удаленными друг от друга они ни были, находят относительное разнообразие преимуществ и растущую прибыль в том, чтобы объединяться торговыми узами; и отдельные нации узнают, хотя и поздно, что они являются всего лишь одной большой семьей для достижения великих целей производства и прогресса. Даже в пределах одной страны существует сильная тенденция к локализации

отдельных отраслей в одном месте, как, например, производство кожаных перчаток сосредоточилось в Соединенных Штатах в Гловерсвилле, штат Нью-Йорк; и поэтому в крупных городах, являющихся центрами распространения, например, оптовые бакалейные лавки Сент-Пола находятся на одной улице, галантерейные магазины Бостона - в непосредственной близости, а книготорговцы Нью-Йорка стремятся друг к другу на месте.

Итак, эта широкая ассоциация как между личностями, так и между нациями, вместо того чтобы вообще умалять индивидуальность и могущество каждого, является именно тем, что выявляет индивидуальность и усиливает могущество каждого; потому что только так дается полный простор для осуществления и развития каждой особой силы, будь то отдельной личности или нации. Отсюда повсюду видимая в мире коммерции сильная тенденция к специализациям: старые отдельные профессии, призвания и специализации постоянно распадаются на части, и каждый человек берется за то, к чему он от природы лучше всего приспособлен и специально обучил себя, и все это с большим преимуществом индивидуальности, личной силы и прогресса. Мистер Кэри, безусловно, прав в своем принципе (на котором так настаивают во всех его книгах), что степень индивидуальности зависит от степени объединения, когда каждый продвигается рука об руку с другим; и он также, безусловно, неправ, не веря в действующие природные силы, стремящиеся к наивысшей степени развития. ассоциации и, следовательно, к высшей степени индивидуальности. Эти силы чрезвычайно сильны. Люди объединяются как бы инстинктивно, осознавая индивидуальную слабость; вскоре становится ясно, что личный интерес следует за общественным влечением; справедливое чувство личного достоинства и важности того, что они играют существенную роль в происходящем в обществе, чрезвычайно усиливает импульс к объединению и индивидуальности; прогресс всех и каждого в достижениях и возвышении еще больше укрепляет узы союза; и, наконец, сильное чувство социальной справедливости, того, что *должно* как другим, так и самому себе, — что каждый человек имеет неотъемлемое право на свои полные *возможности* и все, что это подразумевает: покупать, продавать и получать прибыль, к жизни, свободе и стремлению к счастью. Когда мотивы, силы и потенции, подобные этим, доказанные широкой и постоянной индукцией, перестанут быть экономическими силами, обеспечивающими ассоциацию и индивидуальность, тогда настанет время вместе с мистером Кэри поискать вокруг какую-нибудь низшую и искусственную силу.

(b) изобретение. Это второе главное условие при производстве товаров; потому что производство - это процесс получения чего-либо готового к продаже и продажи этого; и Природа всегда готова своими свободными средствами способствовать этим процессам, насколько изобретательный мозг человека может ухитриться объединить эти два процесса. Изобретение - это соединение безвозмездной силы с обременительным процессом, и плодом этого союза является более простой способ и умноженная полезность. В каждом значительном сообществе, и еще больше в каждом сообществе, расширенном естественной ассоциацией, но только что описанном, есть люди, обладающие талантом изобретателя, которые находят радость в нахождении новой силы в Природе или какого-то нового применения старой способности; если бы не беспрепятственное объединение и свободный обмен, индивидуальность таких людей была бы эффективно подавлена, и им пришлось бы тяжело добывать хлеб насущный; но важность изобретателей хорошо понимают в каждом прогрессивном сообществе, и при развитом обмене средства к существованию им гарантированы теми, кто надеется извлечь выгоду из его результатов, пока их работа выполняется. созревает; и производство радуется, набирает силу и задействует бесчисленные

рабочие руки, чтобы мгновенно использовать новую мощь и более простые процессы, чтобы увеличить количество и разнообразие товаров.

В качестве иллюстрации всего этого читателю будет интересен краткий отчет о серии изобретений, сделанных в Великобритании в последней трети XVIII века, в результате которых хлопчатобумажная промышленность достигла в этой стране такого превосходства, которое по сей день сводит на нет попытки всех других стран хотя бы приблизиться к нему.

Мы впервые сталкиваемся с хлопком на страницах Геродота, который более 400 лет до нашей эры писал об Индии следующее: *"Там есть деревья, которые растут в диком виде, плодом которых является шерсть, превосходящая по красоте и добротности овечью. Туземцы делают свою одежду из этой древесной шерсти"*. Этот отрывок интересен, поскольку показывает, что первое сравнение хлопка с шерстью показало их сходство в белизне и *извилистости*, причем последнее качество позволяет им обоим перерабатываться в пряжу; как показывает также, что индусы очень рано и пряли, и ткали хлопок, а затем делали из него одежду; и как показывает, наконец, уместность первоначального названия, данного хлопку в Европе, а именно "древесная шерсть", названия, которым немцы до сих пор обозначают его (Baumwolle). Если крайний Восток сообщает о хлопке первым, то следующим по порядку следует крайний Запад. Когда испанцы открыли Центральную и Южную Америку в первой четверти шестнадцатого века, они сообщили, что обнаружили мексиканцев, одетых в хлопчатобумажную ткань.

Но шерсть была основным продуктом питания в Англии. Парламент и народ ревниво относились к хлопку, опасаясь, что он может оказаться конкурентом шерсти, и фактически запретили выпуск ситца с набивным рисунком (названного так по названию Каликута в Индии, откуда он экспортировался). Вкус, однако, к ситцу усилился, несмотря на запрет, который впоследствии был отменен из-за налоговой пошлыны на простой хлопок, который тогда грубо печатался на блоках в Лондоне, Манчестере и других местах; но запрет парламента на ношение ситца с набивным рисунком был впервые отменен в 1736 году. Пятнадцать лет спустя Соединенное Королевство импортировало всего 2 976 610 фунтов стерлингов хлопка-сырца и экспортировало всего 45 986 фунтов стерлингов хлопчатобумажных изделий; за одно столетие импорт хлопка увеличился в 500 раз, а экспорт хлопка - в 1300 раз; и этот потрясающий результат был достигнут главным образом благодаря трем или четырем изобретениям, произошедшим с интервалом в короткое время одно за другим, посредством которых свободные силы природы заменили обременительные усилия людей.

Джон Харгривз, бедный ткач из окрестностей Блэкберна в Ланкашире, возвращался домой с долгой прогулки, во время которой он закупал дополнительный запас пряжи для своего собственного ткацкого станка. Прядение в то время допускало прядение только одной нити за раз одной парой рук, одна из которых вращала колесо и, таким образом, заставляла одно веретено быстро вращаться, а другая рука осторожно тянула за "ровницу", прикрепленную к веретену, и, таким образом, вытягивала ее до необходимой плотности, скручивая в пряжу. "Чесание", производимое затем грубыми инструментами, называемыми ручными картами, с помощью которых волокна хлопка распутывались, выпрямлялись и укладывались параллельно друг другу; и "ровнение", процесс, при котором короткие ворсистые рулоны, снятые с ручных карт, накладывались на веретено и превращались в толстые нити, лишь слегка скрученные, были двумя подготовительными операциями к прядению. Все эти операции были медленными и

неуклюжими, и вытекающая из этого дороговизна пряжи стала серьезным препятствием на пути развития хлопчатобумажного производства в Англии. Усовершенствования, внесенные в ткацкий станок того периода Кеем, отцом и сыном, незадолго до этого удвоили мощность каждого ткача, и прядильщицы не успевали снабжать ткачей материалом.

Когда Харгривз вернулся в свой коттедж после этой экскурсии, чтобы взять пряжу для работы своего ткацкого станка, его жена Дженни случайно опрокинула веретено, которым, по своему обыкновению, старательно пользовалась. Ее муж заметил, что веретено, которое теперь было переведено в вертикальное положение, продолжало вращаться так же, как и в горизонтальном, и что нить все еще прядлась в руках его жены. Ему сразу же пришла в голову мысль, что можно было бы соединить значительное количество вертикальных шпинделей с оборотами одного колеса и таким образом приумножить мощность каждой старой девы. *Он смастерил раму, в одной части которой разместил восемь роверов в ряд, а в другой - ряд из восьми шпинделей. Ровницы, натянутые на шпиндели, проходили между двумя горизонтальными деревянными брусками, образуя застежку, которая открывалась и закрывалась наподобие параллельной линейки. При сжатии эта застежка крепко удерживала нити; определенная часть ровницы протягивалась от веретен к деревянной застежке, застежка закрывалась, а затем протягивалась вдоль горизонтальной рамы на значительное расстояние от веретен, за счет чего нити удлинялись и уменьшались до надлежащей плотности; это делалось левой рукой прядильщика, а его правая рука в то же время поворачивала колесо, которое заставляло веретено быстро вращаться, и таким образом ровница превращалась в пряжу. Вернув застежку в исходное положение и опустив проволоку для прокалывания, пряжа была намотана на веретено.*"

Возможности машины Харгривза вскоре стали известны его невежественным соседям, несмотря на его напряженные усилия сохранить свое замечательное изобретение в секрете, и эти соседи, вполне естественно, пришли к выводу, что устройство, позволяющее одной старой деве выполнять работу за восьмерых, лишит работы многих людей. Толпа ворвалась в его дом и уничтожила его машину. Харгривз с отвращением удалился в Ноттингем, где с помощью еще одного человека ему удалось получить патент на свое изобретение, которое он назвал в честь своей трудолюбивой жены "Дженни-прядильщица". Это изобретение дало новый импульс хлопчатобумажному производству, но если бы оно не сопровождалось другими усовершенствованиями, в Англии не производились бы изделия из чистого хлопка; потому что пряжа, которую прядла новая Дженни, подобно той, которую раньше прядли вручную, была недостаточно тонкой и твердой для использования в качестве основы, и, следовательно, для этой цели приходилось использовать льняные или шерстяные нити.

Однако в тот самый год, когда Джон Харгривз, бедный ткач, переехал в Ноттингем, Ричард Аркрайт, помощник бедного парикмахера, получил патент на свою еще более знаменитую машину для прядения с помощью роликов. В одном отношении Аркрайту было намного хуже, чем Харгривзу: у последнего была помощница, с которой он встречался, у первого была жена, которая, как говорят, уничтожала модели, созданные ее мужем, и противодействовала ему на каждом этапе его карьеры. Но ни бедность его положения, ни скандальное поведение жены не удержали Аркрайта от стремления к жизни. После многих лет напряженной и противоречивой преданности возможному применению простого принципа, который он задумал в своем уме, а именно прядения с помощью роликов, вращающихся с различной скоростью, ему удалось сконструировать и запатентовать свою незабываемую машину, которая в большей степени, чем

любое другое изобретение, локализовала и сконцентрировала в Англии гигантскую хлопчатобумажную промышленность мира. Идея и достижение Аркрайта состояли в том, чтобы пропускать грубую нить, вытянутую из ровнителей, последовательно через две пары роликов, первый из которых, медленно вращаясь, равномерно и постепенно натягивал нить, а затем эту нить пропускали через вторую пару роликов, вращающихся с высокой скоростью и вытягивающих леску до необходимой плотности. Таким образом, была прядена хлопчатобумажная нить, которую можно было использовать в качестве основы. Хлопчатобумажную ткань как таковую теперь можно было производить в Англии.

Из-за того обстоятельства, что мельница, на которой впервые было установлено оборудование Аркрайта, приводилась в движение за счет силы воды, машина получила неподходящее название "водяной рамы"; а нить, наматываемую на эти ролики, обычно называли "водяной закруткой". Старый способ чесания хлопка вручную теперь производил "ровинги" слишком медленно, чтобы удовлетворить потребности новой прядильной машины и новой водяной рамы; и, следовательно, эти великие изобретения оказались бы сравнительно бесполезными, если бы более эффективный и быстрый процесс чесания хлопка не вытеснил как раз в нужное время старую систему ручного чесания. Льюис Пол представил вращающиеся цилиндры для чесания хлопка-сырца в ровницы перед прядением, возможно, частично имитируя принцип Аркрайта прядения ровниц вращательным движением роликов. Машина Пола состояла "из горизонтального цилиндра, покрытого по всей окружности параллельными рядами карточек с промежутками между ними и поворачиваемого ручкой. Под цилиндром находилась вогнутая рамка, выложенная изнутри картами, точно подходящими к нижней половине цилиндра, так что при повороте ручки карты цилиндра и вогнутой рамки соприкасались друг с другом и чесали шерсть. Чесалка, конечно, была только длиной цилиндра, но к ней было прикреплено хитроумное устройство для превращения ее в непрерывную чесалку. Каждый отрезок был надет на плоскую широкую ленту, которая была протянута между двумя короткими цилиндрами и наматывалась на один цилиндр по мере того, как он разматывался с другого."

В то время как вышеприведенный ряд изобретений разместили почти неограниченный запас из хлопчатобумажной пряжи в распоряжении Ткача, оборудование, а еще введена была еще в состоянии предоставить пряжа подходит для лучших сортов хлопка. "Водяная рама" действительно давала обильную скрутку для перекручивания, но она не могла обеспечить наилучшего качества пряжи, потому что они были слишком тонкими, чтобы безопасно выдерживать натяжение роликов, когда они наматывались на бобину. Сэмюэл Кромптон, молодой ткач, живший недалеко от Болтона, обладал изобретательностью, необходимой для устранения этой трудности. Ему удалось объединить в одной машине, которая по своей природе носит счастливое название "мул", несколько превосходных моделей спиннинга Hargreaves's spinning-jenny и водяной рамы Arkwright's water-frame. Копируя после последнего, mule имеет систему роликов для уменьшения ровницы; копируя после первого, он имеет шпиндели без шпуль для придания кручения; и нить одновременно растягивается и прядется шпинделями после того, как ролики перестают выдавать ровницу. "Отличительной особенностью mule является то, что шпиндели, вместо того чтобы быть неподвижными, как в обеих других машинах, установлены на подвижной каретке, которая выдвигается на расстояние пятидесяти четырех или пятидесяти шести дюймов от роликовой балки, чтобы растягивать и скручивать нить, и снова выдвигается, чтобы наматывать ее на шпиндели. В "дженни" застежка, удерживающая ровинги, отводилась рукой от шпинделей; в "муле", напротив, шпиндели отходят от застежки или от роликовой балки, которая действует

как застежка. Ролики мула вытягивают ровницу гораздо меньше, чем ролики водяной рамы, и они действуют подобно застежке дженни, останавливая и крепко удерживая ровницу после того, как выдано определенное количество ровницы, в то время как шпиндели продолжают отступать еще на небольшое расстояние, так что вытягивание нити частично осуществляется за счет отступления шпинделей. Благодаря такому устройству, сочетающему в себе преимущества как ролика, так и шпинделей, нить теперь вытягивается мягко и равномерно, и, следовательно, может быть получена пряжа гораздо более высокого качества."

Изобретательность Харгривза, Аркрайта и Кромптона была направлена на то, чтобы снабдить ткача пряжей, и теперь они действительно снабдили его большим количеством пряжи, чем он мог использовать; старая дева победила ткача, точно так же, как ткачиха ранее победила старую деву; и производство хлопчатобумажной ткани, по-видимому, будет продолжаться медленно, потому что пряжу нельзя было ткать быстрее, чем квалифицированный работник мог бы соткать ее с помощью усовершенствованного челнока Кей. Летом 1784 года священник из Кента по имени Эдмунд Картрайт, беседуя с несколькими джентльменами из Манчестера, один из которых заметил, что "как только истечет срок действия патента Аркрайта, будет построено столько фабрик и произведено столько хлопка, что никогда не найдется рук для его ткачества", ответил: "Тогда Аркрайт должен приложить все свои силы, чтобы изобрести ткацкую фабрику". Несмотря на единодушное мнение, выраженное манчестерскими джентльменами, что такой ткацкий станок совершенно невыполним, сам священник в течение трех лет изобрел и успешно ввел в эксплуатацию "*механический ткацкий станок*". Последующие изобретатели усовершенствовали идею, зародившуюся у Картрайта, и до 1834 года только в Великобритании работало не менее 100 000 механических ткацких станков.^[3]

По существу, одно и то же оборудование, изобретенное для чесания, прядения и ткачества хлопка, было очень скоро и успешно применено для чесания, прядения и ткачества шерсти, потому что мудрость Природы придала им обоим одинаковую прочность волокна, одинаковую способность этого волокна скручиваться в нить неопределенной длины с помощью маленьких петель или перегибов, легко соединяющих смежные волокна в единую нить, два очевидных сходства которых дали идентичные названия животным и растительным продуктам, в остальном столь непохожим друг на друга.

Дух изобретательности, одно из главных условий производства материальных благ, который, таким образом, просто проиллюстрирован на примере отдельной мануфактуры, может послужить нам образцом аналогичных усовершенствований, предпринятых и происходящих во множестве других направлений усилий и производства. Принцип один и тот же во всех случаях, прошлых, настоящих и еще грядущих, а именно: переложить напряжение ума и мускулов людей на силы и средства свободной Природы, которыми ради нас переполнен окружающий нас мир и которые готовы служить человечеству без отдыха и утомления, — без денег и задарма.

с) Свобода. Безусловно, наиболее важным из всех условий, при которых производство материальных товаров широко продвигается вперед, является свобода действий со стороны индивида; потому что везде, где допускается такая свобода, ассоциации, изобретения и все другие необходимые условия следуют прямо по законам естественной последовательности. Под свободой индивидуальных действий понимается практическое право каждого человека прилагать свои собственные усилия для удовлетворения своих собственных потребностей по-

своему, будь то непосредственно или посредством обмена. Право каждого человека на индивидуальную свободу ограничено, конечно, правом каждого другого человека на равную свободу, которое первый человек не вправе нарушать; а также, в определенных немногих и ограниченных отношениях, тем, что иногда называют "общим благом", судьей в применении которого должно быть правительство, при котором живет человек. С учетом этих ограничений, которые немногочисленны и никогда не бывают серьезными по степени при правильном применении, и которые в целом ограничивают все другие права вообще, право каждого человека покупать, продавать и получать выгоду является таким же полным правом, как право дышать. Он стоит на той же неприступной земле. Это естественное, самоочевидное и неотъемлемое право, которым каждый человек был наделен своим Создателем, прилагать усилия для своего собственного благополучия и для тех, кто зависит от него, либо непосредственно, либо посредством обмена усилиями с другими людьми, столь же свободными; и он является рабом по духу и положению, который покорно подчиняется ограничению своих прав на покупку и продажу или стоять в стороне и наблюдать, как права его сограждан аналогичным образом ограничиваются, если только такой акт вмешательства и ограничения со стороны его правительства не будет оправдан вескими доказательствами того, что какое-то другое правительство публичные или частные права, которые, по крайней мере, так же хорошо основаны, как и его собственные, окажутся под угрозой из-за его собственного осуществления.

В каких случаях правительство может надлежащим образом вмешаться, чтобы регулировать или запрещать покупку и продажу своих граждан? Сотни индукций, растянувшихся на сотни лет, были тщательно и логично проведены, чтобы получить справедливый и всеобъемлющий ответ на этот вопрос; и, по всей вероятности, случаи были установлены индуктивным путем за все время, и они таковы: *такие покупки и продажи могут контролироваться и запрещаться, если доказано, что они противоречат (1) общественной морали, (2) общественному здравоохранению, (3) государственным доходам.* Можно с уверенностью предположить, что любая другая купля-продажа выгодна как для участвующих в ней сторон, так и для Государства в целом; и любое вмешательство в нее со стороны государственной власти является грубым нарушением естественных прав, ударом, направленным на жизнь и источник собственности. Эти неправомерные посягательства на права личности, это ограничение свободы индивидов обменивать продукты для собственного блага, в настоящее время в цивилизованных странах в основном ограничены сферой налогообложения. В этом регионе несправедливости по-прежнему ужасны. Судья Кули в своих "Принципах конституционного права" формулирует этот вопрос следующим образом: *"Согласно конституции налог не может иметь никакой другой основы, кроме сбора доходов для общественных целей; и любые действия правительства, не имеющие этой основы, являются тираническими и незаконными. Таким образом, налог на импорт, целью которого является не увеличение доходов, а противодействие и косвенное запрещение определенного импорта в интересах определенного отечественного производителя, вполне может быть подвергнут сомнению как просто окрашивающий и, следовательно, не оправданный конституционным принципом."*

Ранее, правительства вмешались почти за веру в свободу своего народа во всех промышленных и коммерческих действиях; диктующим то, что должно и что не должно быть выращено и произведено, что должно и что не должно быть экспортировано и импортировано; постановлении провозглашения или принятия закона, количество учеников, каждый ремесленник может использовать и годах, в течение которых они должны служить, и условия,

при которых они могут работать в качестве подмастерья; материалы, используемые в ткани, и даже ширину и другие мелкие особенности таких тканей, были прописаны в лучших европейских народов; в царствование Святого Людовика Французского, в "книге ремесел" был издан под королевской властью и существует до сих пор, который организует сиюминутно и предметов обременительных правил более ста отдельных отраслей, а затем практикуется, Англия была страной великих торговых "компаний", и все эти то же самое можно сказать, как Адам Смит говорил, что из Турции компанией, основанной в 1579, а именно, он был "строг и жестокими монополий"; среди прочего там были Африканская компания, созданная в 1530 году, в России компания начала свою деятельность в 1553 году Ост-Индская компания присяжных в самый последний день семнадцатого века и еще существует в наше время, и Компания Гудзонова залива, основан в 1670 и поэтому имеет единоличный контроль в торговле региона в сорок раз больше, чем вся Англия; во время колониальной системы, сложившейся за два века во всех странах Западной Европы регулировали торгово-контролируемых производств в колониях с одного глаза на преимущества метрополией, как те были зачаты под убогого товарной системы.

К счастью, поскольку правительства стали более просвещенными, чем раньше, они по большей части осознают, что у них нет ни малейшего права вмешиваться таким образом или каким-либо иным образом в естественное право своего народа свободно производить и выращивать все материальные блага, а также свободно покупать и продавать их на лучших рынках, где бы эти рынки ни находились; и они также осознают, что такое вмешательство приводит к неисчислимым потерям собственности и неопределенному замедлению прогресса для их народа, а также к слабости для них самих как правительств из-за более сложного сбора налогов и более сложного поддержания престижа и власть.

Единственным мотивом к взаимному обмену услугами, будь то в одном или во всех их трех видах, то есть к свободному производству товаров, услуг и кредитов, всегда и везде является взаимная выгода двух обменивающихся сторон. После того, как все процессы пройдены и обмены завершены, все стороны становятся богаче, чем раньше, то есть они получают *большеудовлетворения*, в противном случае процессы и обмены немедленно прекратились бы. Следовательно, универсально бесплатное производство приносит пользу всем и никому не вредит. Более того, при системе свободного производства каждому человеку позволено, руководствуясь личными интересами, устранять те препятствия на пути удовлетворения человеческих желаний, которые он чувствует себя наиболее способным преодолеть, следовать склонностям своего собственного разума и пользоваться всеми теми бесплатными помощниками в его особой работе, которые предлагает ему Природа. В этих обстоятельствах препятствия устраняются по всем направлениям; количество производимых материальных продуктов значительно увеличивается, количество, разнообразие и совершенство предлагаемых личных услуг бесконечно увеличивается, а кредиты, вынуждающие в будущем отдавать должное производству, умножаются; разнообразные и быстро растущие желания всех людей в таком сообществе легко удовлетворяются посредством выгодных обменов; в то время как все особые возможности, естественные и приобретенные, используются немедленно, разнообразие относительных преимуществ в производстве становится заметным во всех направлениях, и наступает новый день промышленного и коммерческого процветания. Поскольку при свободе все люди уверены, что распорядятся своими производственными усилиями с наилучшей выгодой, у них есть сильнейшие из возможных мотивов для их реализации; поскольку они могут купить на них все, что пожелают, когда пожелают и где

пожелают. Таким образом, свобода ведет к расширению ассоциаций, а также к изобретению машин и всех трудосберегающих приспособлений.

3. Теперь мы в состоянии досконально понять конечные основы производства материальных благ. Мы видели, что количество, разнообразие и совершенство этих товаров увеличивалось с самого начала истории, что сейчас они повсеместно увеличиваются со скоростью, доселе беспрецедентной и немыслимой, и что все более совершенные методы транспортировки по суше и морю теперь доставляют их туда и обратно на край земли. Каков *принцип*, в соответствии с которым все это делалось, делается сейчас и, несомненно, будет сделано в ближайшее время?

Физические и моральные препятствия, которые Природа воздвигла для удовлетворения многочисленных и постоянно растущих желаний людей, настолько велики во всех направлениях, что силы отдельного человека совершенно неспособны преодолеть сколько-нибудь значительное из них; в то же время физические и моральные силы, приспособленные при достаточных мотивах для преодоления этих препятствий, очень разнообразны у разных индивидуумов человечества. Существует не только удивительное разнообразие первоначальных дарований, но и способности, приобретаемые путем постепенной концентрации личных усилий на одном наборе препятствий, становятся чрезвычайно разнообразными, как и, кроме того, знакомство с использованием безвозмездных сил природы, которые оказывают свою помощь в преодолении этих конкретных препятствий. В результате одного, двух или всех этих действий один человек естественным образом получает огромное преимущество перед другими в своей конкретной отрасли бизнеса, какой бы она ни была; каждый из этих других точно такими же средствами получает законное преимущество перед первым в своей собственной отрасли деятельности, какой бы она ни была; и если, как это всегда происходит на практике, у первого есть желания, которые могут удовлетворить различные усилия других, и они тоже желают, которые могут удовлетворить его усилия, для выгодного обмена между ними не требуется ничего большего, чем это разнообразие относительных преимуществ в разных точках.

Исключительно потому, что данное усилие, утомительное само по себе, предпринимаемое для другого человека, с учетом ответной услуги с его стороны и ради нее, приносит больше удовлетворения обеим сторонам, чем когда оно предпринимается непосредственно для себя, коммерческие обмены когда-либо происходят между людьми. Единственным основанием для них, принципом, лежащим в их основе повсюду, является Разнообразие преимуществ между разными людьми и между разными нациями в различных отношениях. Любой обмен, какой бы то ни было, зависит от разнообразия относительных преимуществ в производстве товаров, услуг или кредитов между обменивающимися лицами; и это разнообразие относительных преимуществ существует по Божьему назначению в первую очередь среди отдельных людей как таковых и лишь во вторую очередь на основании разнообразия почвы, климата, положения и природных дарований различных частей земли. Оставляя эти второстепенные соображения, которые также весьма второстепенны по важности, для последующего подробного обсуждения, совершенно ясно и имеет центральное значение для нашей науки, что разнообразие относительных преимуществ в различных вещах проявляется как между индивидами каждого сообщества, так и в каждой стране, большой и маленькой. Ни в одной стране нет деревни, в которой один человек не имел бы преимущества перед своими соседями в пошиве одежды, другой - в изготовлении и оправе подков, третий - в строительстве домов, четвертый - в лечении

болезней, а третий - в содержании школы; при этом каждый из этих соседей, несомненно, имеет то или иное преимущество перед каждым из них в каком-либо ремесле или средствах к существованию. Как естественный результат этого разнообразия, любые двое из этих жителей деревни могут выгодно обмениваться друг с другом своими соответствующими усилиями, при условии, конечно, что у каждого есть желание приобрести продукт другого, что приводит к явному уменьшению усилий каждого относительно удовлетворения каждого, и тем более к тому, что относительное превосходство каждого над другим в его собственном ремесле больше.

Этот пункт возместит некоторые неудобства в подробных иллюстрациях. Если кузнец может изготовить и подковать подковы лишь немногим лучше, чем портной смог бы сделать это, если бы постарался, и портной может сшить пальто лишь немногим лучше, чем кузнец смог бы сшить его, если бы захотел, то для каждого будет лишь небольшая польза в том, что они поменяют работу друг с другом. Ради определенности предположим, что способность портного шить пальто равна 6, а его способность изготавливать и вправлять подковы равна 5; а также что способность кузнеца подковывать лошадей равна 6, а его способность шить пальто равна 5. Каждый имеет относительное превосходство над другим равное 1 в своем ремесле; и если они обмениваются усилиями, как, вероятно, произошло бы при данных обстоятельствах, то между ними будет разделено только преимущество в 2.

Теперь давайте предположим (что легко могло бы стать фактом), что портной за счет исключительного и повышенного внимания к условиям своего собственного ремесла доводит свои возможности по пошиву пальто до 15, а эффективность кузнеца в обоих ремеслах остается такой же, как и раньше. Теперь у обоих ремесленников появится повышенный мотив для обмена продуктами друг с другом, и в результате такого обмена каждый получит большую выгоду, чем раньше. Разница в относительных преимуществах между ними теперь возросла с 2 до 11. Портной теперь может сшить пальто намного лучше и быстрее, чем раньше; и хотя кузнец из-за своей инертности не может ни изготовить, ни подковать подковы лучше, чем раньше, а тем более сделать пальто лучше, в конце концов, продолжая торговать с портным, он получит часть выгоды от возросшей эффективности последнего в пошиве пальто; новое пальто сразу становится лучше и стоит дешевле предыдущего; портной все еще менее склонен, чем раньше, отказываться от своего нового и большего преимущества перед кузнецом, чтобы самому подковать свою лошадь; даже на старых условиях кузнец может сделать это лучше, чем он может сам, и вместо того, чтобы отказаться от сделки, он, естественно, предложит кузнецу несколько лучшие условия, чем раньше, или, другими словами, почувствует побуждение поделиться с кузнецом частью доходов и вознаграждений за его собственное, теперь уже превосходящее мастерство и усердие. Торговля началась исключительно на основе относительного разнообразия преимуществ, как между двумя механиками, каждый в своем ремесле; это относительное разнообразие, без которого никогда не происходит обмена между любыми двумя людьми, теперь возросло, как между этими двумя, с 2 единиц преимущества до 11 единиц выгоды; как будут разделены эти 11 единиц в этом случае? Никто не может сказать, как именно они будут разделены. Однако две вещи об этом *несомненны*, по крайней мере, в их тенденциях и потенциях. Кузнец обязательно получит какую-то часть дополнительных плодов нового напора и духа своего соседа, в то время как портной обязательно получит в качестве собственной награды гораздо большую часть всего благословенного 11.

Мы ни в коем случае не должны упускать из виду логический вывод из этого примера или не делать надлежащего индуктивного обобщения из достаточного числа подобных примеров. Она

заключается в следующем: ни один человек не может внести каких-либо существенных улучшений в какой-либо из методов производства материальных благ, не принося в то же время пользы другим людям, а также самому себе. Согласно естественному закону, который не уважает людей, он ни в коем случае не может эгоистично присвоить себе все плоды своего собственного растущего мастерства и энергии. Единственный способ, которым он может получить все эти плоды, - это продать вырученные средства на открытом рынке. Чтобы расширить свой собственный рынок для более качественных и обильных товаров, он должен предлагать их всем на несколько лучших условиях, чем раньше, — и чем лучше условия, тем шире рынок, — и он вполне может себе это позволить, потому что товары теперь стоят ему меньше утомительных человеческих усилий. Каждое усовершенствование в производстве товаров имеет именно такой вид. Результатом каждого изобретения, каждого улучшенного процесса любого рода является, пока что, более дешевый продукт. И эта общественная выгода следует, должна следовать за индивидуальным предпринимательством в отдельных точках, даже когда огромная масса обменников остается на старой стадии бездействия. Независимо от того, что увеличивается даже в одной точке и *тем более* в двух точках, разнообразие относительных преимуществ, как между любыми двумя обменниками, выгодно им обоим, и чем больше становится это относительное разнообразие, тем больше выгода для обоих.

Теперь давайте посмотрим, как обстоит дело, когда портной и кузнец одновременно чувствуют побуждения к более искусной и энергичной ремесленной жизни и повинуются им.

Предположим, что кузнец также повышает свою эффективность в своем ремесле до 15, точно так же, как это сделал портной, при этом эффективность каждого в уловке другого остается, как и раньше, равной 5; при этих обстоятельствах, когда двое вступают в торговлю друг с другом, каждый имеет относительное превосходство над другим в 10, и между ними есть преимущество в 20 пунктов, которое можно разделить между ними; торговля теперь в десять раз выгоднее для каждого, чем это было вначале, когда для разделения между двумя сторонами было всего 2 единицы; и, соответственно, мотив к обмену и выгода от обмена как и между портным и кузнецом, их в десять раз больше, чем было раньше. Следовательно, мы устанавливаем принцип, установленный индуктивным путем и универсально применимый ко всем обменам, согласно которому чем больше относительное превосходство в различных точках между обменивающимися сторонами, тем более выгодным становится обмен для всех его участников. Если этот принцип справедлив, а мы вполне можем льстить себя надеждой, что он окажется справедливым, то из этого следует, что каждый человек, у которого есть что купить или продать, непосредственно заинтересован в наивысшем успехе своих собратьев по обмену, что каждая профессия находит свою выгоду в успехе всех других профессий и что все открытия и изобретения, которыми Природа отдает дань искусству, являются, без всяких ограничений, столь очевидной выгодой для мира в целом. В свете здравых и широких принципов то, что Дэвид Юм назвал "Завистью к торговле", просто глупо.

Главной движущей силой, побуждающей всех покупателей и продавцов ускорять свои действия и совершенствовать свои методы и таким или иным образом снижать издержки производства, является естественное давление *конкуренции*. Кто-то другой предлагает этот продукт или предложит его за меньшую цену, чем мы продаем сейчас, и мы должны каким-то образом сократить сроки, или удешевить процессы, или ускорить процесс, чтобы не потерпеть поражение в этой рыночной гонке, - вот молчаливый аргумент, который всегда звучит в голове и руках производителя. Такое естественное действие всегда увеличивает общее разнообразие относительных преимуществ как среди покупателей, так и среди продавцов.

Но, с другой стороны, все, что уменьшает или угрожает уменьшить это естественное и наиболее благотворное напряжение конкуренции между производителями аналогичных товаров внутри страны или за рубежом, неизбежно уменьшает мотивацию этих производителей к превосходству качества своих товаров и дешевизне их стоимости, поскольку это уменьшает разнообразие относительных преимуществ как между этими производителями, так и между производителями других товаров, против которых обмениваются первые. Единицы выгоды, которые в противном случае были бы разделены между обменниками, уменьшаются; мотивы к торговле и выгоды от торговли, таким образом, уменьшаются для каждой пары сторон, подверженных такому ослаблению конкуренции, и, следовательно, для сообщества, или нации, или семьи наций в целом; и, соответственно, это как раз то место, где мы должны изучить природу и последствия так называемой *монополии* раз и навсегда понять, что монополия - враг человечества.

Монополия - это слово, производное от двух греческих слов, которые в сочетании означают *продажу по отдельности*, то есть привилегию продавать свой товар свободным от конкуренции, которой он, естественно, подвергается со стороны других продавцов, отличных от привилегированного. Таким образом, монополия - это искусственное ограничение, налагаемое на одних покупателей и продавцов для предполагаемой выгоды других покупателей и продавцов. Это совершенно неестественно. Обычно ею пользуются в рамках закона. Его бенефициары обычно всеми правдами и неправдами добиваются от правительства исключительной привилегии продавать определенные товары на специально отведенном рынке. Их мотив чисто эгоистичен: это простое и исключительное стремление получить для себя ответную услугу, искусственно увеличенную за счет продажи товаров на юридически ограниченном рынке. Эффект в первом случае обычно соответствует их ожиданиям. Общественность находится в их власти в том, что касается указанных товаров.

Общая история монополий - это унылый отрезок истории человеческой жадности и зла, с одной стороны, и широко распространенной бедности, страданий и медленно набирающего силу сопротивления - с другой. В настоящее время в этом длинном отчете мы рассмотрим только два примера, исходя из того, что мотивы жадности и захвата одинаковы во всех случаях, а результаты несправедливости и ненависти со стороны тех, кто ими угнетен, также одинаковы во всех случаях. Пусть Маколей (I, 40) расскажет нам кое-что о первом примере, выбранном для иллюстрации. *Но в конце концов королева взяла на себя смелость десятками выдавать монопольные патенты. Едва ли в королевстве была семья, которая не чувствовала бы себя ущемленной притеснениями и вымогательствами, которые, естественно, вызывало это жестокое обращение. Железо, масло, уксус, уголь, селитру, свинец, крахмал, пряжу, кожевенные изделия, стекло можно было купить только по непомерно высоким ценам. Палата общин собралась в гневном настроении. Напрасно придворное меньшинство обвиняло Спикера в том, что он допустил, чтобы действия Королевского высочества были поставлены под сомнение. Язык недовольной партии был высоким и угрожающим, и ему вторил голос всей нации. Карета главного министра короны была окружена возмущенной толпой, которая проклинала монополии и восклицала, что прерогатива не должна затрагивать старые свободы Англии. На мгновение показалось, что возникла некоторая опасность того, что долгое и славное правление Елизаветы будет иметь позорный и катастрофический конец. Однако она с замечательным здравомыслием и темпераментом отказалась от участия в конкурсе, поставила себя во главе партии реформаторов, устранила обиду, трогательно и достойно поблагодарила Палату общин за их нежную*

заботу об общем благе, вернула себе сердца людей и оставила своим преемникам незабываемый пример того, как правителю подобает справляться с общественными движениями, которым у него нет средств противостоять."

Возможно, кто-нибудь из моих читателей может предположить, что это слова либерала-вига, и, таким образом, они могут преувеличивать роль народа в борьбе с монополистами. Что ж, тогда давайте послушаем слова высокопоставленного лоялиста-тори, историка Хьюма (IV, 335, 350), касающиеся тех же монополий. *"Активное правление Елизаветы позволило многим людям отличиться на гражданских и военных должностях; и королева, которая не могла за счет своих доходов выплачивать им какие-либо вознаграждения, пропорциональные их заслугам, воспользовалась средством, которое применяли ее предшественники, но которое никогда не доходило до такой крайности, как при ее правлении. Она выдавала своим слугам и придворным патенты на монополии; и эти патенты они продавали другим, которые таким образом получали возможность повышать цены на товары до тех, которые им нравились, и которые накладывали непреодолимые ограничения на всю торговлю, промышленность и соперничество в искусстве. Удивительно учитывать количество и важность тех товаров, которые таким образом были переданы патентообладателям. Смородина, соль, железо, порох, карты, телячьи шкуры, войлок, пудинги, кости из бычьей кожи, паровозный жир, списки тканей, поташ, семена аниса, уксус, морской уголь, сталь, аквавита, щетки, горшки, бутылки, селитра, свинец, несчастные случаи, масло, каламиновый камень, жир из ворвани, стаканы, бумага, крахмал, олово, сера, новые драпировки, сушеная сардина, перевозка железных орудий, пива, рогов, кожи, импорт испанской шерсти, из ирландской пряжи; это лишь часть товаров, которые были присвоены монополистами. Эти монополисты были столь непомерны, в их потребности, что в некоторых местах они подняли цену на соль от шестнадцати пенсов за бушель до четырнадцати или пятнадцати шиллингов. Такие высокие прибыли, естественно, порождали злоумышленников в их торговле; и, чтобы обезопасить себя от посягательств, патентообладатели были вооружены высокими и произвольными полномочиями Совета, с помощью которых они могли угнетать людей по своему усмотрению и требовать деньги с тех, кого они считали уместным обвинить во вмешательстве в их патент. Патентообладатели селитры, имея право входить в каждый дом и устраивать любой опустошитель, какой им заблагорассудится, в конюшнях, погребах или везде, где, по их мнению, можно было добыть селитру, обычно вымогали деньги у тех, кто желал избавиться от этого ущерба или неприятностей. И в то время как все внутренние контакты были ограничены, чтобы не оставалось никакого простора для промышленности, почти все виды внешней торговли были ограничены эксклюзивными компаниями, которые покупали и продавали по любой цене, которую они сами считали уместной предложить или потребовать."*

"Правительство Англии в ту эпоху, каким бы отличным оно ни было в других деталях, имело в этом отношении некоторое сходство с правительством Турции в настоящее время: суверен обладал всеми полномочиями, за исключением установления налогов; и в обеих странах это ограничение, не подкрепленное другими привилегиями, представляется довольно пагубным для народа. В Турции это обязывает султана разрешать вымогательство со стороны пашей и губернаторов провинций, от которых он впоследствии выжимает подарки и получает конфискации; в Англии это заставило королеву установить монополии и выдавать патенты на исключительную торговлю; изобретение настолько пагубное, что, если бы оно продолжалось в течение ряда лет по ее собственным

меркам, в Англии, средоточии богатств, искусств и торговли, в настоящее время было бы так же мало промышленности, как в Марокко или на Берберийском побережье."

Но, кто-нибудь скажет, Юм и Маколей - историки, писавшие задолго до того, как произошли эти события, и, вероятно, были слишком благосклонны в своих суждениях о свободе торговли внутри страны и за рубежом. Действительно, они оба были твердо убеждены, что свобода торговли является неотъемлемым правом, а также невыразимым благословением для всех людей во всем мире. Итак, вернемся к современникам. Давайте послушаем очевидцев тех обид, на которые жаловались в 1601 году. Роберт Сесил был тогда премьер-министром королевы Елизаветы. Он и его отец приложили больше усилий к предоставлению монополий, чем кто-либо другой в королевстве, за исключением королевы. Сказал он со своего места в Палате общин 25 ноября: *"Поэтому я заявляю, что по всему королевству будет распространено всеобщее заявление, уведомляющее о решении Ее Величества по этому поводу. И поскольку вы можете есть свое мясо более вкусным, чем вы готовили, у каждого человека будет соль настолько хорошая и дешевая, насколько он сможет ее купить или изготовить, свободно, без опасности получения патента, который вскоре будет отозван. Такую же пользу получают те, у кого холодный желудок, как для aqua vitae, так и для aqua composita и им подобных. А тем, у кого слабые желудки, для их удовлетворения будут предоставлены уксус, алегар и тому подобное. Железнодорожное масло пойдет тем же путем; жирное масло из ворвани будет идти в равных рядах; щетки и бутылки подвергнутся такому же испытанию. Те, кто желает выглядеть элегантно в своих воротничках, могут за меньшую плату, чем обычно, осуществить свое желание; ибо патент на крахмал, который так часто преследовался, теперь будет аннулирован. Действие патентов на телячьи шкуры и войлок, на кожу, на открытки, на стекло также должно быть приостановлено и предоставлено закону."*

Пять дней спустя сто сорок членов Палаты представителей были официально приняты Елизаветой лично, Спикеру было поручено передать их благодарность ее величеству; после выступления Спикера он вместе с остальными опустился на колени, и королева дала следующий ответ: *"Мистер Оратор, вы благодарите меня, но я сомневаюсь в себе, у меня больше причин благодарить вас всех, чем у вас меня: ибо, если бы я не получил от вас знания, я мог бы впасть в заблуждение только из-за отсутствия истинной информации. С тех пор как я была королевой, я ни разу не обращалась за каким-либо пособием, кроме как под предлогом и видимостью того, что это было хорошо для подданных в целом, хотя и приносило личную выгоду некоторым из моих старых слуг, которые хорошо заслуживали; но поскольку опыт показывает обратное, я с большим вниманием отношусь к тем подданным, которые поначалу отнеслись бы к этому так же. Я всегда ставил перед своими глазами последний судный день и, таким образом, решал, как мне отвечать перед высшим судьей. К чьему судилищу я обращаюсь, в моем сердце никогда не лелеялась мысль, которая не шла бы на благо моего народа. И теперь, если моей царственной щедростью злоупотребили, и мои дары были обращены во вред моему народу вопреки моей воле и намерениям; или если кто-либо из власть имущих под моим началом пренебрег или предотвратил то, что я им поручил, я надеюсь, что Бог не возложит на меня их вину и оскорбления. Хотя у вас было и может быть много принцев, более могущественных и мудрых, сидящих на этом троне, все же у вас никогда не было и не будет никого, кто был бы более заботливым и любящим."*^[4]

Это были последние слова Елизаветы, обращенные к Палате общин Англии. Она умерла чуть более чем через год. Чуть менее чем за год до смерти ее преемницы знаменитый Парламентский акт 1624 года провозглашает, что все монополии, гранты, патенты на единоличную покупку, продажу и изготовление товаров и мануфактурных изделий с этого момента становятся полностью недействительными. Хотя этот Закон и многие другие в большей или меньшей степени нарушались в следующее царствование, он эффективно обеспечил в долгосрочной перспективе свободу промышленности в Англии; и, по мнению авторитетных специалистов, сделал больше для возбуждения духа изобретательности и трудолюбия и для ускорения прогресса торговли в этой стране, чем любой другой закон в своде законов.

Наш второй пример монополий будет взят из положения вещей в Соединенных Штатах в этом Благодатном 1890 году. Современные монополии обеспечиваются с помощью инструмента, называемого Тарифом, который позже на этих страницах будет полностью рассмотрен с точки зрения его истории, глубинной природы и неизменяемых последствий. Здесь будет достаточно сказать, что тариф - это не что иное, как комбинация налогов, которые в той или иной форме обязаны платить жители страны, на которую наложен тариф. Единственное слово, когда-либо произносимое тарифом, единственное слово, которое может произнести тариф по своей собственной природе, - это *"Ты заплатишь"*! Очевидной причиной взимания этих налогов является конституционная цель поступления денег в национальную казну — *"для оплаты долгов и обеспечения общей обороны и общего благосостояния Соединенных Штатов"*; но реальная цель установления этих тарифных налогов в настоящее время лишь вторична и отдаленна от очевидной и конституционной; потому что, по авторитету профессора Тауссига из Гарвардского университета, в этом тарифе нет ни одной из более чем 4000 статей налогов, которые предназначены в первую очередь для поступления денег в казну из карманов людей, но каждая из них предназначена более эффективно. или все меньше и больше искусственно повышать цены на отечественные товары для нашего собственного народа, удерживая за пределами страны с помощью этих налогов иностранные товары, которые в противном случае приносили бы прибыль. Другими словами, в настоящее время в нашем огромном тарифе нет чисто подоходного налога, но каждый пункт в огромном списке является так называемым и ошибочно называемым "защитным"налогом.

Посредством такого отсечения от отечественных товаров естественной конкуренции соответствующих иностранных товаров посредством таких тарифных сборов создается монополия по требованию и исключительно в интересах определенных классов привилегированных отечественных производителей. Они могут продавать самостоятельно (монопольно) только до тех пор, пока эти высокие налоги не пускают других продавцов. Цель всех их стремлений состоит в том, чтобы получить искусственно завышенную цену на свои собственные товары за счет своих соотечественников посредством рынка, ограниченного для них самих препятствиями, исключаящими иностранных продавцов. Цель, предложенная этими хитрыми манипуляторами, реализуется на самом деле. Внутренние цены повышаются на так называемые "защищенные" товары. Это первый эффект монополии. Часто утверждалось, и с большой горячностью покойным Горацием Грили, что конкуренция между отечественными производителями таких товаров снова снизит их цену до естественного уровня; но если это так, то какой *мотив* есть у отдельных производителей так усердно участвовать в выборах и лоббировании, чтобы добиться и сохранить эти пошлины-налоги? И снова мистер Грили и все остальные, кто связан с ним подобным образом, забывают замечательное обобщение Роберта Стивенсона: *"Там, где возможна комбинация, конкуренция невозможна"*. Объединение

производителей для поддержания цен всегда возможно на рынке, ограниченном законом. Это было доказано в больших масштабах в Соединенных Штатах в течение каждого из последних тридцати лет: объединения угольных компаний с целью поддержания цен на "защищенный" уголь путем ограничения годовой добычи на своих угольных шахтах; объединения производителей ковров и других шерстяных изделий с целью поддержания высоких цен на свои ткани путем ограничения рабочих определенными часами в день или определенными месяцами в году были одними из самых распространенных промышленных событий за весь этот период. В течение нескольких прошедших лет среди этих монополистов вошел почти во всеобщую моду новый вид объединения, называемый *"Тресты"*, — опять—таки злоупотребляя хорошим словом, прикрывая им отвратительную цель, — которые, вероятно, являются незаконными по Общему праву, которые становятся возможными только при чудовищно несправедливых тарифных законах и которые широко распространяют зло среди народных масс.

Вторым следствием этой монополии (как и всех монополий) является ухудшение качества товаров, продаваемых на искусственно ограниченном рынке. Историк Гиббон заметил этот факт более века назад и сказал: *"Дух монополистов узок, ленив и деспотичен. Их работа более дорогостоящая и менее продуктивная, чем у независимых художников; и новые усовершенствования, столь жадно воспринятые свободолюбивой конкуренцией, принимаются ими с медленной и угрюмой неохотой."* Альфред Лапойнт, консул Соединенных Штатов в Перу, в 1883 году предупредил Государственный департамент в Вашингтоне о низком качестве нашей продукции, которая тогда пыталась найти рынок сбыта в Южной Америке. Он писал: *"Мой долг указать, что среди наших производителей преобладает большая небрежность; например, меня попросили приобрести в Соединенных Штатах паровой насос и котел, которые я заказал у одного из самых известных производителей, и когда они прибыли, оказалось, что не только котел не подходил для насоса, но и фактически после двухмесячной работы верхний трубный лист раскололся на три части, что свидетельствует о его плохом качестве и конструкции."* Мужчинам естественная конкуренция между покупателями и продавцами так же необходима для поддержания качества товаров, как и для снижения их цены. Хорошее качество всегда требует больших усилий, навыков и капитала, чем плохое качество: почему производители должны продолжать поставлять хорошее качество на рынок, на котором свободная конкуренция в области хорошего качества исключена законом? Каждая тенденция человеческой природы, а также каждый соответствующий исторический факт свидетельствуют о том, что некачественный товар по высоким ценам неизменно сопутствует тарифным монополиям. Дрянной товар заменяет шерсть. Более дешевый материал вытесняет более качественный. Квалифицированное мастерство вытесняется неквалифицированным. Процессы изготовления ускоряются во времени и остаются незавершенными из-за повреждения товара в целях экономии капитала. Монополия всегда и везде является врагом совершенства.

Третий эффект тарифной монополии заключается в предотвращении продажи отечественных товаров за границу в том же объеме, в каком эти монопольные налоги удерживают иностранные товары от продажи за границу. Этот жизненно важный и фундаментальный результат почти всегда упускается из виду. Если человек или нация отказываются *покупать* у предложенного клиента, они ни при какой возможности не могут *продать* ему; потому что покупка и продажа взаимны и синхронны; потому что для заключения сделки нужны двое; потому что материальные товары, по большей части, в конечном счете обмениваются друг на друга; и потому что единственный мотив, который когда-либо есть у иностранца, чтобы привезти свои

товары *сюда*, - это получить в обмен на них наши отечественные товары с прибылью и увезти их *отсюда*. Запретить ввоз иностранных товаров - значит запретить ввоз отечественных товаров. Следовательно, монопольные тарифы и налоги до сих пор разрушают рынок отечественных товаров, не создавая и не стремясь создать для них какой-либо другой рынок. Такие налоги, соответственно, приносят убытки всем вокруг — иностранному производителю, который хочет покупать нашу продукцию за свою собственную, отечественному производителю, который хочет продавать свою собственную продукцию взамен этой, и даже правительству как сборщику налогов, которое не может получать доходов от иностранных товаров, исключенных из-за налогов на монополию.

Существует последняя и более глубокая точка зрения, с которой все подобные монополии полностью заслуживают осуждения. *Они по необходимости уменьшают — исходя из своей собственной природы и неумолимого действия—* разнообразие относительных преимуществ между обменниками, от разнообразия которых, как мы теперь видели, зависят весь факт и выгода обменов. Налоги на сырье, например, независимо от того, уплачиваются ли они фактически или используются для повышения цен на другие соответствующие материалы, как в случае тарифных сборов, увеличивают стоимость всех продуктов, в которые входят такие облагаемые налогом материалы, и, таким образом, ограничивают рынок отечественного производителя, уменьшая его относительное преимущество по сравнению с относительным преимуществом иностранца перед ним. Он не может продавать так хорошо, а возможно, и вообще не может продавать свои продукты с повышенными затратами. Монопольные налоги на промышленные процессы любого рода, на транспортные средства оказывают аналогичное воздействие на стоимость продукции; и, конечно, аналогичные эффекты проявляются в уменьшении разнообразия, ограничении рынков и разрушении жизни торговли.

Прежде чем оставить эту тему, нам, возможно, будет полезно кратко классифицировать монополии.

а) патентные права. В великом Парламентском статуте от 21 января Якова I, который объявлял исключительные привилегии на использование любых и продажу любых товаров противоречащими древним и основным законам королевства, а все гранты и разрешения на такие монополии недействительными, были сделаны два исключения; первое, в пользу патентов на четырнадцать лет истинным и первым изобретателям новых производств в королевстве; и второе, в пользу грантов Актом парламента любой компании для расширения внешней торговли, Ост-Индская компания, зафрахтованная в последний день последнего года шестнадцатого века, стала самый известный и долгоживущий. Открытые письма или *патентные* письма, как их называли, дающие изобретателям исключительные полномочия на использование в течение ограниченного времени любого движимого имущества или предмета торговли, из которого можно было бы изготовить *модель*, показывающую суть и применение того, что считалось *новым*; и Авторские права, которые предоставляют исключительную собственность также на ограниченное время авторам и первооткрывателям чего-либо нового и полезного, из чего нельзя изготовить модель, или, как это сформулировано в Конституции Соединенных Штатов, "*the исключительное право на их соответствующие труды и открытия*"; являются это часть результатов среди всех англоязычных народов двух исключений из этого знаменитого и благотворного Акта парламента.

В Соединенных Штатах патент действует в течение 17 лет и переоформляется только специальным актом Конгресса; авторское право действует в течение 28 лет и может быть продлено автором, его вдовой или детьми еще на 14 лет. В конституции новой Германской империи 1871 года эта защита интеллектуальной собственности (*der Schutz des geistigen Eigenthums*) прямо включена в число вопросов, которыми должен заниматься *рейхстаг* или имперский парламент.

Теперь, хотя патенты и авторские права являются монополией по определению, они совершенно отличаются по своему назначению и духу от уже описанных монополий. В целом, общество преуспевает, пытаясь с помощью закона защитить изобретателей и мыслителей от исключительного использования их соответствующих продуктов в течение короткого и определенного времени. На пути практического достижения этой цели существуют большие трудности, что доказывается бесконечными и дорогостоящими судебными процессами в таких случаях, но постулат, на котором делается попытка, является здоровым, а именно, что в противном случае у граждан было бы меньше мотивов думать и изобретать; поскольку в этом случае только общественные деятели и богатые могли бы посвятить себя важной отрасли общественного прогресса. Патент или авторское право - это всего лишь ответная услуга, которую Общество оказывает за полученную услугу. Это ничье право собственности не нарушает, как это делает обычная монополия, но, с другой стороны, это положение, защищающее на время новое право собственности, созданное мыслью и усилиями достойного класса людей. Фраза "интеллектуальная собственность", использованная выше при переводе с немецкого, выбрана неудачно, поскольку мы достаточно хорошо усвоили, что все является собственностью, которую можно купить и продать, что простые права многих видов постоянно продаются на рынке, и, следовательно, что патенты и авторские права являются одновременно собственностью, потому что они являются техническим возвратом за другие услуги, готовые быть оказанными сообществу.

(b) Права на получение дохода. Однажды на придворном балу Наполеон Первый заметил даму, очень богато одетую, с великолепными бриллиантами, и, спросив ее имя, выяснил, что она жена парижского табачного фабриканта; после чего острому уму французского правителя немедленно пришло в голову, что государство с таким же успехом может получать такие же большие прибыли, как и частное лицо; соответственно, продажа табака во всех его формах стала государственной монополией в интересах налогообложения, и так продолжается по сей день, и в настоящее время приносит около 400 000 000 франков в год. Другие страны в какой-то небольшой степени переняли этот способ косвенного налогообложения своего народа. Юридически пресекая конкуренцию всех частных торговцев товаром, облагаемым налогом, и предотвращая, насколько это возможно, его контрабандный ввоз в страну, правительства получают возможность продавать товар по цене, искусственно завышенной монополией; но все, что люди вынуждены *доплачивать* при монополии, экономя расходы на его содержание, поступает непосредственно в государственную казну; и, таким образом, становится не вызывающим возражений способом налогообложения. При всех формах налогообложения цель должна четко заключаться в том, чтобы Казначейство получало все, что люди вынуждены платить, за исключением расходов на экономичный сбор.

с) тарифные монополии. Соединенные Штаты никогда не брались, подобно Франции и Германии, продавать напрямую и исключительно товары, облагаемые ими самими налогом с единственной целью получения дохода; но, к сожалению, они ввели и до сих пор поддерживают (1890 г.) монополии, в тысячу раз более несправедливые и предосудительные, чем может быть любая такая монополия на получение дохода; они обложили тысячи иностранных товаров различными тарифными налогами не с целью получения от них дохода, а с общепризнанным и осознанным намерением *предотвратить* получение доходов посредством этих налогов, поскольку они сделали налоги настолько высокими и обременительными, что во многих случаях, абсолютно запрещающие ввоз товаров, и во всех случаях, более или менее запрещающие такой ввоз. Доход можно получить только от поступающих товаров, в то время как само намерение и результат этих налогов - закрыть доступ к иностранным товарам, с которых они взимаются, чтобы предоставить определенным отечественным производителям (которые сами обеспечили это законодательство) монополию на внутреннем рынке этих товаров.

В этом суть общественных правонарушений. Это наихудшая форма монополии, которая когда-либо существовала в цивилизованной стране. Монополии королевы Елизаветы, которые так вызвали гнев парламента в 1601 году, были ничем по сравнению с этими тарифными сборами. Цивилизация давным-давно избавилась от таких прямых предоставления личных привилегий, которые были навсегда запрещены Законом 1624 года, и, соответственно, нет необходимости упоминать их в настоящей классификации. Тарифы-налоги на иные цели, а не чистого дохода худшем монополий в существование, потому что (1) они вынуждают людей платить под предлогом налоги во много раз больше, чем казна получает от них в фактических поступлений; (2) они полностью обманчиво в их условия, и их действие облекается в маскирует трудно содрать; (3) они всегда ставят на экземпляр, а под напором мужчины (или мужчин) кто рассчитывает таким образом повысить цены на собственную продукцию за счет своих соотечественников; (4) они создаются в организационно-правовых форм антиконституционных тем не менее привилегированных классов в обществе; (5) их первый эффект неизменно, чтобы сделать богатых богаче, а бедных беднее; (6) их окончательный эффект - это обеднять привилегированных сословий себя, отнимая от их природной шпоре конкуренции и самостоятельности, в результате которых их собственные товары становятся бедными, и их рвение флаги, и они приходят, чтобы опереться до сих пор еще сильно на монополию-поддерживает; (7) они разрушают рынок для отечественных товаров точно в такой же степени, как они перекрыли рынок для иностранных товаров, и (8) и вся их свита из зол завернутый в Великой факт, что *разнообразие относительное преимущество* тем самым уменьшается как среди отечественных производителей товаров и как между иностранными и отечественными производителями.

Выражение "естественная монополия" иногда используется по отношению к тем, кто, находясь на свободе и максимально используя свои природные способности и приобретенные навыки, дистанцировался от всех местных конкурентов и, можно сказать, контролирует рынок в своих собственных интересах, поставляя лучшие товары по самым дешевым ценам. Это не является монополией в собственном смысле слова. Производство не может жаловаться на такое превосходство в совершенстве и возможностях. Это никому не вредит и приносит пользу всем. Биржа радуется каждому мужчине, женщине и ребенку, которые настолько вкладывают голову, сердце и руку в свой особый продукт, что превосходят всех остальных в этой области по простоте и совершенству и поэтому могут предложить услугу одновременно лучше и дешевле, чем кто-либо другой может предложить ее здесь и сейчас; и когда все мужчины, женщины и

дети, поскольку они заняты на коммерческой основе, становятся обладателями "естественной монополии", каждый в своей специальности, тогда Биржи становятся настолько прибыльными и прогрессивными, насколько это возможно, тогда и там, потому что вечно благословенное разнообразие относительных преимуществ имеет свой предел.

4. Теперь мы переходим к рассмотрению естественных пределов производства материальных благ, если таковые существуют. Этот вопрос много обсуждался. Например, доктор Чалмерс, шотландский священник большого ума, глубоко тронутый положением бедных в Глазго, опубликовал в 1822 году интересный, но не слишком убедительный трактат под названием "Политическая экономия", в котором утверждается положение о том, что мировой рынок строго ограничен, и, следовательно, если бы не непроизводительное потребление богатых и предметов роскоши и не менее непроизводительное потребление национальных войн, вскоре наступил бы общий переизбыток материальных товаров, и, следовательно, производство пришлось бы прекратить из-за отсутствия выхода для его продукции. Довольно скоро мы сможем обнаружить огромную ошибочность этого утверждения. С другой стороны, в 1803 году Жан-Батист Сэй, очень компетентный французский экономист, в главе xv своего хорошо известного трактата полностью развил это очень важное положение, если оно верно, а именно, *что производство может продолжаться бесконечно во всех направлениях, никогда не опасаясь достижения общего избытка продукции.*

Что такое рынок? Что такое ограниченный рынок? Что такое безграничный рынок? Рынок, как мы уже видели по существу, - это не что иное, как определенные *лица*, у которых где-то в руках есть возвратные услуги, желающие расстаться с ними, чтобы получить, то есть купить, какие-то другие услуги, предлагаемые взамен. Каждый набор услуг в равной степени является рынком по отношению к другому набору. *Рынок - это всегда люди, у которых есть что продать.* Покупатели и продавцы в равной степени являются рынком по отношению друг к другу. Всякий раз, когда кто-либо отправляется покупать, он, конечно, должен брать с собой что-то, чем он хочет заплатить за то, что он хочет купить, то есть он должен стать продавцом в тот самый момент, когда он становится покупателем; и всякий раз, когда кто-либо хочет что-то продать, он, конечно, должен хотеть, чтобы что-то уже было в руках у кого-то другого, из чего можно было бы получить плату, то есть он становится покупателем в тот момент, когда он становится продавцом. Это помогает нам прекрасно видеть, что такое рынок. Определяемый с точки зрения людей, *рынок - это два человека, каждый из которых рад получить продукт другого и предоставить взамен свой собственный продукт*; определяемый с точки зрения вещей, *рынок продуктов - это продукты на рынке.*

Итак, что может ограничить универсальный рынок материальных товаров? Очевидно, что это может быть ограничено либо в элементе *Желаний*, либо в элементе *Ответных Услуг*. Но желания всех людей, даже одного человека, которые могут быть удовлетворены усилиями других людей, еще никогда не останавливались. Кто когда-нибудь слышал хотя бы об одном человеке, у которого были все продукты всех видов, которые он хотел? Даже если бы где-то был один такой человек, существуют миллионы и миллионы других людей, чьи желания получать продукты, подобные тем, которые могут быть получены усилиями других людей, безграничны по количеству и степени. Следовательно, невозможно, чтобы где-либо ощущался недостаток человеческих желаний, которые могли бы хоть как-то ограничить производство товаров или хотя бы в малейшей степени воспрепятствовать его постоянно набирающему обороты развитию.

Если только две вещи могут ограничить универсальный рынок и если у одних людей никогда не было и не может быть недостатка в Желаниях, которые другие люди могут удовлетворить посредством обмена, то может ли когда-нибудь возникнуть недостаток во втором элементе рынка, а именно в ответных услугах? Это не означает, что в какое-то время или в каком-то месте или во всем мире в любой данный период не существует определенных ограничений в способностях людей тогда и там производить материальные товары, с их знаниями о вещах и силой изобретения; но что *meant to be asserted is this, that wherever Production is most busy and universal in response to the desires of some men somewhere, there will be the greatest plenty of return-services*, , с помощью которых можно оплатить услуги этих "некоторых людей где-то", предлагаемые в ответ на желания первых набор производителей. Таким образом, общего переизбытка продуктов произойти не может. Чем больше *видов* товаров производится где-либо, тем лучше рынок для *этого* рынка для все большего количества видов товаров, произведенных где-либо еще. Чем ближе отрасль, как может показаться, подходит к цели ограничения, тем дальше от этой цели она находится на самом деле. Совокупность производственных сил человека действительно имеет потенциальный предел в любой конкретный момент, но знания о вещах, изобретательская мощь и транспортные средства расширяются с каждым моментом времени; так что этот потенциальный предел никогда не может стать реальным ограничением. Человеческая промышленность будет продолжать расширяться и диверсифицироваться до тех пор, пока будет существовать мир.

Давайте сформулируем этот чрезвычайно важный аргумент другими, более краткими словами: желания людей, которые могут быть удовлетворены усилиями других людей посредством обмена, неограниченны по количеству и неопределенны по степени; и, следовательно, взаимные производственные усилия могут продолжать осуществляться в обмен до тех пор, пока все эти неограниченные и неопределенные желания всех людей не будут удовлетворены, — цель, которая, очевидно, никогда не может быть достигнута.

Это утверждение одним махом опровергает ложность, которая пронизывает книгу доктора Чалмерса, на которую мы только что ссылались; и, что более важно на данный момент, опровергает в равной степени ложности, текущие и преобладающие в Соединенных Штатах в настоящее время. В чем нуждается наша национальная промышленность, и все, в чем она нуждается, в чем она всегда нуждалась и все, в чем она когда-либо будет нуждаться, - это быстрый рынок сбыта своей продукции; продукты на рынке - единственный рынок сбыта продукции; но Соединенные Штаты в течение последних 30 лет воздвигали огромные препятствия в виде огромных налогов на пути присутствия продукции из-за рубежа на нашем внутреннем рынке, и, следовательно, рынок отечественной продукции в зарубежных странах был неумолимо потерян, что нанесло огромный и непоправимый ущерб как отечественным производителям, так и самим иностранным производителям.

При естественной свободе и справедливом законе в этом мире не может быть общего избытка обмениваемых продуктов, потому что при них разнообразие относительных преимуществ и, следовательно, прибыльность коммерческих обменов постоянно расширяется повсюду, стремясь привести всю землю к торговому и благословенному союзу.

С другой стороны, в то время как общий переизбыток продуктов невозможен при достаточной свободе, частичный переизбыток определенных товаров в определенных местах является очень распространенным явлением. Из-за отсутствия предвидения относительно предполагаемого

спроса или неправильного расчета его вероятного объема определенные услуги иногда предлагаются в слишком большом изобилии или такого рода, который в настоящее время не адаптирован к выбранному рынку, и в отношении них рынок действительно можно назвать перенасыщенным. Это часто происходит с тиражами книг; печатается больше экземпляров, чем может быть продано по приемлемым ценам. Кроме того, когда меняется мода, которая, в конце концов, менее капризна, чем принято считать, товары, которые были модными, но уже не являются таковыми, очень склонны к превышению спроса на них. Тогда ничто не сможет воспрепятствовать частичной или полной потере их стоимости в руках их последних владельцев. Однако вполне могут быть приняты меры предосторожности, чтобы избежать потерь такого характера, путем развития предвидения и как можно более точного изучения природы человеческих желаний и не совсем нерегулярных изменений, которые, как было замечено, происходят в них. Это составляет искусство торговой проницательности; и наиболее успешными производителями во всех сферах обмена являются те, кто наилучшим образом развивают эту достижимую проницательность, кто приспособливает свои конкретные услуги наиболее близко к существующим и грядущим требованиям; кто, стремясь к совершенству в содержании своих продуктов, придает вкус и привлекательность их форме; и кто, в результате этого, склонен скорее следовать моде многих, чем следовать за ними по пятам. Не будет ошибкой повторить здесь по существу то, что на самом деле уже было сказано в другой связи, что Производство, как правило, не является мертвым уровнем монотонного напряжения, — не идет вперед и не возвращается обратно по одному и тому же пути, — поскольку его сферой является Жизнь со всеми ее потребностями и Человек со всеми его желаниями; поскольку здесь достаточно простора и грани для развития изобретательных умов почти во всех его областях; и поскольку его конечная цель находится за пределами понимания человека.

5. Теперь мы должны со значительным усердием изучить окончательные факты и основные функции Земель в связи с производством материальных благ. Это всегда было самым трудным вопросом в нашей Науке; но он приближается, даже если еще не достиг удовлетворительного и окончательного решения. Автор настоящего произведения считает, что его собственные исследования пролили некоторый оригинальный и важный свет на запутанную проблему ценности земель и их продукции. Его нынешние читатели, несомненно, имеют право на максимально ясное изложение им всех фактов и принципов этого радикального вопроса.

Французские "физиократы" столетней давности, основатели первой школы политической экономии, по большей части выдающиеся люди, а также хорошие экономисты в целом, считали, что земли являются собственностью в особом и выдающемся смысле, что они являются конечным источником всех ценностей, кроме их собственных, и что, следовательно, земли должны нести бремя государственных налогов. Английские экономисты, составлявшие вместе со своими последователями в других странах вторую школу в нашей науке, хотя и не доходили до физиократов, все же утверждали, что ценность земли и ее продуктов в важных отношениях отличается от всех других ценностей, какими бы они ни были. В наше время и в нашей стране Генри Джордж, хотя и принадлежит по большей части к третьей экономической школе, является ярким сторонником введения единого налога на землю вместо всех других налогов. Таким образом, мы должны сосредоточить весь свет, который мы можем собрать, на этих спорных моментах и трудностях.

(а) Научная презумпция всегда выступает против существования нескольких отдаленных случаев, когда индукция долго и тщательно проводилась многими людьми, а обобщение по

всем остальным признакам представляется обоснованным и всеобъемлющим. Вся индукция исходит из предпосылки, что Природа однородна в тех существенных сходствах, которые составляют класс вещей в науке. Природа так часто оправдывала уверенность в своем сущностном сходстве даже при величайших различиях во внешних обстоятельствах и кажущемся разнообразии, что предположение в ее пользу становится чрезвычайно убедительным всякий раз, когда обобщение, терпеливо собранное из множества частных, кажется, охватывает всю рассматриваемую область, за исключением нескольких упрямых на вид пунктов, которые еще не были тщательно изучены. Два к одному, что эти предметы также вскоре окажутся на своем предназначенном месте. Мы уже видели множество оснований полагать, что Ценности возникают из оказанных и полученных человеком услуг: возможно ли вообще, учитывая природу научного обобщения и историю всех наиболее продвинутых наук, что в Политической экономии земля и ее продукты должны быть признаны отдаленным исключением из закона всех других ценных вещей?

(b) Есть одно жизненно важное различие, которое следует провести с самого начала и которого следует придерживаться на протяжении всего обсуждения, а именно, что между всеми землями как *физической вещью*, которую Бог создал и дал всем людям совместно без каких-либо усилий с их стороны, и некоторыми землями в настоящее время как *ценной вещью*, по всей вероятности ставшими таковыми благодаря действию человеческих желаний и человеческих усилий, направленных на то, чтобы было просто физическим, но теперь стало ценным. Неспособность провести различие между землями как таковыми и *ценными землями* как таковыми всегда вносила путаницу и вред в земельную проблему. Эти две вещи совершенно разные и несоизмеримые. На поверхности земли есть обширные пространства, которым никогда не придавалось и никогда не будет придаваться никакой *ценности*. Это земли, и это все. Политическая экономия ничего не может сказать о них и не имеет к ним никакого отношения. Поскольку они никогда не покупаются и не продаются, поскольку они никогда не порождают "продукцию", они полностью лежат вне поля Ценности. Кроме того, существуют огромные площади земель, которые сейчас являются ценными, но которые когда-то были столь же бесполезны, как земли первого сорта. С ними многое связано с политической экономией, а также с тем, каким образом они перешли из разряда бесполезных в разряд ценных. Затем существует третий класс земель, которые еще не были изучены должным образом и до недавнего времени вообще не изучались, а именно те, которые, как известно, когда-то были ценными, но которые теперь потеряли свою ценность либо полностью, либо в значительной степени. Подобные земли есть в каждом штате нашего Союза и в каждой цивилизованной стране под солнцем; и Политическая экономия уже кое-что узнала, и ей суждено узнать гораздо больше о процессах, посредством которых земли переходят из первого крупного класса во второй, а из второго - в третий. Бесценный, Бесценный, Недооцененный — этими тремя словами экономист описывает все страны мира.

(c) Если мы можем доверять простому сообщению в Книге Бытия, вся земля была дана Богом всему человечеству под руководством, чтобы они "*наполняли и покоряли ее*". Все земли тогда, безусловно, не имели ценности, хотя некоторые из них, несомненно, обладали Полезностью, то есть способностью удовлетворять человеческие желания путем прямого присвоения, что сильно отличается от Ценности, которая в конечном итоге заключается в передаче и получении эквивалентов между двумя людьми. Кажется совершенно очевидным, что под этим словом "Подчинять" и подразумеваемыми в нем человеческими услугами изначально подразумевалась идея собственности на землю. Когда семья или племя начинали работу по порабощению

участка земли, когда они огораживали его, селились на нем, обрабатывали, каким-либо образом улучшали его своим трудом, тогда *могла* сначала в их умах зародиться идея собственности, тогда впервые эта земля стала ценной, поскольку теперь эта семья могла разумно сказать другому: "Если тебе нужно это поле, ты должен дать нам эквивалент того, что мы потратили на его улучшение". Если передача имела место, что именно было продано? За что была оплачена сторона, участвующая во второй части? Это не могло быть врожденным качеством почвы, это не могло быть чем-то, что первая семья получила безвозмездно, потому что подобная свободная земля со всеми присущими ей качествами была открыта для заселения со всех сторон, и вторая семья наверняка сказала бы: "За столько усилий, сколько вы приложили к своей земле, чтобы улучшить ее, мы можем сделать другую свободную землю такой же хорошей, как ваша, следовательно, мы можем дать вам максимум не больше, чем справедливый эквивалент ваших уже затраченных усилий". Следовательно, если посылка была продана, ее *стоимость* должна была определяться не *безвозмездными* элементами, а *обременительными* элементами. Физическая вещь, земля, которая ничего не стоила, теперь стала ценной вещью, землей, благодаря ряду затраченных человеческих усилий такого рода, которые вызывают человеческие желания относительно достигнутых результатов и оправдывают оказание ответных услуг за них; и то, за что платит покупатель, никогда не бывает бесплатным *старым*, но всегда обременительным *новым*; новые полезности, которые чего-то стоят, были добавлены к старым полезностям, которые ничего не стоили, и смешаны со старыми; и исключительно в результате этой затраты усилий со стороны некоторых людей, отвечающих желаниям и вызывающих необходимость усилиями других людей участка земли переходят из первого большого класса во второй большой класс. Насколько это можно понять из характера случая и известных этапов прошлого опыта, это простой и рациональный процесс, посредством которого бесценные земли становятся ценными, *амение* ценные становятся *более* ценными землями.

(d) Эта убедительная сама по себе линия доказательства подкрепляется наблюдением за тем, как земельные участки постепенно и практически переходят из второго в третий класс земель, из Ценных в недооцененные. Поскольку только человеческие усилия, мудро потраченные на бесценные земли или в какой-то связи с ними, когда-либо делают их ценными, так и получается, что эти Усилия, приостановленные на время, или менее мудро потраченные, или считающиеся менее согласующимися с настоящими и перспективными желаниями других людей, неизменно приводят к потере ценности ценных земель; и, если такое пренебрежение или неразумное отношение к усилиям будет продолжаться достаточно долго, нет ничего более определенного, чем то, что земли, обработанные таким образом, полностью потеряют свою ценность, никто ничего за них не даст, они перейдут из второго класса в третий по тому же пути. (только в обратном порядке), по которому они сначала ползли от бесполезных к ценным. По собственным наблюдениям автора, в разных частях Новой Англии целые ярусы ферм, когда-то ценных и продуктивных, полностью или по большей части утратили этот характер, налоги с них больше нельзя собирать, никто ничего не даст за них взамен, они брошены своими бывшими владельцами, им остается лежать в запустении или снова зарастать лесом. Из всего этого без сомнения следует, и логический вопрос имеет огромное значение для человечества, что Ценность не является атрибутом материи, не является неотъемлемым качеством земель как таковых, где бы они ни находились, но она приходит и уходит, это отношение взаимной покупки между оказанными и полученными человеческими услугами.

(е) земельные участки, приобретающие ценность указанным способом, и до тех пор, пока они остаются ценными, то есть пригодными для продажи, являются *техническими товарами*, согласно нашему тройному разделению всех ценностей. Они принадлежат к этому большому подразделению, которое мы специально изучаем в этой главе, по той же причине, что и лошадь или паровая машина. Люди изначально не создавали землю как скопление материи, люди также не делают лошадей и не добывают железную руду, из которой изготавливается большая часть парового двигателя; но люди изменяют участки земли так, как их создал Бог, они подчиняют ее, они различными способами улучшают ее, они делают ее *желанной* в глазах других людей, и таким или иным образом они вступают во владение ею, получают для себя право продавать ее, готовят ее к продаже и продают по тому же принципу, по которому люди выращивают, объезжают и тренируют лошадей и готовят их к тому, чтобы они могли быть продавали и продают их, и точно так же люди многими способами превращают железную руду в паровой двигатель и продают это. Рикардо в своей знаменитой доктрине ренты много говорит об "изначальных и неразрушимых силах почвы"; но на самом деле, *таких сил не существует*, поскольку элементы и свойства, составляющие землю, все время меняются под воздействием химических и других воздействий; и даже если бы такие силы существовали, все равно было бы невозможно отделить то, что Бог сделал для земли, от того, что сделали люди, чтобы подготовить ее к продаже; и кому из людей когда-либо было разрешено брать плату с других людей за то, что Бог сделал при сотворении мира? Простая истина заключается в том, что Ценность никогда не заключается в Божьем творении, а только в усилиях людей. Нигде и никогда не было земли, пригодной для обработки и продажи без больших или меньших затрат человеческого труда и зарезервированного капитала на нее; и "силы" земли, какими бы они ни были, вместо того, чтобы быть "неразрушимыми", находятся в постоянном процессе изнашивания и требуют постоянного приложения труда и капитала для поддержания своего плодородия. Ценные участки земли, соответственно, как и все другие товары, получают свою *полезность* частично от бесплатного вклада Природы, а частично от обременительного вклада людей; но, с другой стороны, они получают свою *ценность*, независимо от того, увеличивается она при этом или уменьшается, полностью из человеческих желаний и соответствующих усилий.

(f) От этой неприступной позиции всего лишь шаг к другой, а именно: Генри Джордж совершенно не прав в своем мнении, что земли имеют ценность такими, какими их создал Бог и дал людям вместе взятым; и, следовательно, совершенно неверно в его доктрине, что единый налог на стоимость земли был бы справедливым и уравнивал землевладельцев и вполне мог бы заменить все другие налоги для всех других лиц. Он говорит: *"Если мы все находимся здесь с равного разрешения Творца, то мы все здесь с равным правом пользоваться его щедростями."* Какая награда? Если он имеет в виду изначальную полезность, которую Бог вложил во все земли вместе взятые, и для улучшения которой некоторые люди ничего не сделали, то никто не станет оспаривать его предположение. Но он не это имеет в виду, потому что из этого не может получиться ничего сколько-нибудь значимого. Он имеет в виду, что Бог, а не человек делает земли ценными. Он не делает различия между полезностью и Ценностью земель. Он объединяет эти два понятия в одно и называет совокупность "щедростью" Создателя. Далее он говорит: *"На земле нет власти, которая могла бы по праву предоставить исключительное право собственности на землю."* Что ж! Есть ли на земле какая-либо сила, которая может по праву отказать какому-либо человеку или семье в праве собственности на его собственные исключительные усилия, при этом ничьи другие права не

будут ущемлены? Или может отказать ему или им в *результатах* таких усилий, какими бы воплощенными они ни были? Когда бесценные земли становятся ценными благодаря человеческим усилиям, затраченным на достижение этой цели, разве "ценность" не принадлежит тем, кто ее создал? Когда ценные земли стали более ценными, чем они были, благодаря усилиям и предусмотрительности их владельцев, при этом права других людей остались нетронутыми, разве "приращение" не принадлежит тем, кто его создал? Правда в том, что если бы способности Генри Джорджа к радикальному анализу были хоть сколько-нибудь равны его замечательной силе риторического изложения, мир никогда бы не столкнулся с его популярными и внушительными земельными ошибками. "Собственность - это кража" Прудона и "Единый налог на землю" Джорджа покоятся на одной и той же основе социализма.

(g) все ценные земельные участки являются материальными благами, ставшими таковыми в результате каких-либо обременительных человеческих усилий, затраченных на бесплатные Полезные услуги, предоставляемые Природой, или в какой-либо связи с ними; полезные услуги - это одно по происхождению и функциям, а ценности - это совершенно разные вещи как по происхождению, так и по функциям; и настоящий момент заключается в том, что почти все ценные земли повсюду также являются капиталом, то есть продуктами, зарезервированными для содействия дальнейшему и будущему производству. Капитал представляет собой относительно небольшой класс при чрезвычайно высоких классовых ценностях. Капитал ни в коем случае не совпадает с товарами, поскольку обширные группы последних потребляются без привязки к дальнейшему производству посредством их использования. Но капитал - это всегда либо товары, либо требования, а ценные участки земли - это всегда товары и почти всегда капитал; потому что все пахотные и пастбищные угодья, все леса, выращиваемые для заготовки древесины, и земли всех видов, арендуемые или удерживаемые для перепродажи по более высокой цене, являются капиталом по определению, являются *"продуктами, зарезервированными в качестве вспомогательного средства для дальнейшего производства"*. Особенность всех сельскохозяйственных земель заключается в том, что они сами по себе являются товарами, в создании которых сошлись бесплатные дары Бога и тяжелый труд людей; и они хранятся их владельцами в резерве в качестве капитала для производства своими средствами с помощью большего количества бесплатных даров Бога дополнительных ценных товаров, таких как зерно, фрукты и древесина. Фермы, где преобладают прежние культуры, по-прежнему нуждаются в солнце и дожде для выращивания урожая. Действительно, солнце - самая полезная и могущественная сила в мире. О! как оно согревает, поднимает настроение и оживляет! Дайте им, дождю и росе, но справедливый шанс на землях, должным образом подготовленных для них, и бескрайние поля расцветут, как роза, и станут белыми для сбора урожая!

Сельское хозяйство всегда было и всегда будет призванием широких масс человечества. При справедливой свободе, достойном законе и разумной промышленности сельское хозяйство всегда прибыльно; потому что оно естественно, то есть задумано Богом для благополучия человечества; потому что оно лежит в основе всех других отраслей промышленности — большая часть продовольствия человечества, большая часть сырья для всех мануфактур, большая часть предмета всей национальной и международной торговли - производится на фермах мира; потому что так уж устроено в природе вещей, что при сносной свободе определенное количество сельскохозяйственной продукции постоянно покупается, то есть оплачивается., все больше и больше почти всех видов промышленной продукции, по причине, которая будет кратко объяснена, что, таким образом, сильно повышает уровень комфорта

фермерских масс; и потому, что нет другого основного направления человеческой деятельности, которому Природные агенты так постоянно, так щедро и так безвозмездно помогают, как Сельское хозяйство. Как глубоко выразил это Мильтон в "Гимне Рождеству", Солнце действительно является для Матери-Земли *"ее похотливым возлюбленным"*. Но как раз на момент написания статьи все громче раздаются вопли из Италии, Франции, Германии и России и особенно Соединенных Штатов о том, что колоссальная ошибка в законодательстве, общая сейчас для всех этих стран, скорее, колоссальное преступление немногих могущественных против многих скромных, в форме тарифных монополий, нейтрализует в значительной степени эти естественные преимущества сельского хозяйства, делает сельское хозяйство нерентабельным, а фермеров неспособными платить налоги, все большее число молодых людей уезжает с ферм в города, земли покрываются ипотеками, лишает их естественного доступа к сельскому хозяйству. продает продукты земли, снижая таким образом их цену, и лишает фермеров непомерных налогов их естественных запасов, тем самым повышая их цену. Фермеры во всех этих странах вращаются между верхним и нижним жерновами. Граф Джуссо, бывший мэр Неаполя, а ныне депутат от этого города, только что выступил с речью в итальянском парламенте, в которой в резких выражениях описал великую депрессию в сельском хозяйстве и критическое состояние государственных финансов, вызванное новой политикой протекционизма в Италии. Он говорит: *"Утопическая идея создания индустриальной Италии на руинах Италии сельскохозяйственной была колоссальной ошибкой, которая привела к катастрофическим результатам. Мы предпочли магазин земле; мы предпочли уголь, которого у нас нет, нашему итальянскому солнцу; мы предпочли движущую силу пара самой мощной движущей силе во вселенной - солнцу; и мы, естественно, страдаем от печальных последствий."* Экспорт увеличился в Италии в 1888 году на 24 000 000 долларов, а импорт - на 42 000 000 долларов; и граф цитирует крик, доносящийся с одного конца полуострова до другого: *"Дайте нам средства продавать наши продукты, и мы заплатим налоги"*. Англия - единственная значительная страна в мире, чьи таможенные поступления увеличились в 1888-89 финансовом году по сравнению с предыдущим годом; это увеличение в Англии составило более 5процентов, что означает увеличение как импорта, так и экспорта, движение которых почти абсолютно свободно, насколько это касается Англии; в то время как во всех упомянутых выше странах, которые в этом отношении действуют по другой системе, наблюдался дефицит поступлений от таможенных сборов по сравнению с предыдущим годом и сокращение как экспорта, так и импорта.

(h) Если почти все участки ценных земель являются капиталом, как мы только что убедились, есть веские основания полагать, то из этого, конечно, следует, что *арендная плата за арендуемые земли, будь то для строительства или сбора урожая, по своей природе аналогична процентам на одолженные деньги и является мерой услуг, оказываемых владельцами фактическим пользователям Капитала*. Это положение, рассматриваемое в его радикальных доказательствах и логических следствиях, лишает жизни земельные теории Генри Джорджа и прилагаемые к ним популярные средства правовой защиты. Автор также твердо убежден, что это положение в его обосновании и в выводах из него могло быть использовано г-ном Гладстоном и его последователями с впечатляющим эффектом в оживленных дискуссиях по ирландскому земельному вопросу в британском парламенте в течение десятилетия 1880-90. В дебатах по ирландскому земельному биллю, принятому в 1881 году, представители землевладельцев Ирландии настаивали на своем праве брать всю арендную плату, которую они могли вымогать с помощью закона; с другой стороны, представители ирландских плательщиков

ренды отстаивали свое право как земледельцев удерживать арендную плату в значительной части или полностью; и г-н Гладстон, как представитель нации, настаивая на праве собственников на определенную арендную плату, в равной степени настаивал на праве земледельцев на определенные важные привилегии в отношении земли. Наше настоящее предложение вместе с теми, которые вытекают из него, хотя оно и не было использовано Гладстоном, поскольку вполне могло бы облегчить ему путь через грубости того законодательства, все же оправдывает в одно и то же время недовольство ирландского плательщика ренты, притязания ирландского землевладельца на гарантированную ренту того или иного рода и фундаментальный принцип ирландского земельного билля 1881 года. Этот законопроект наделяет определенными правами собственности и контроля фактических культиваторов и тех, кто ухаживает за почвой. Это верно.

Провозглашенный здесь принцип стоимости земли, ее рост и частое снижение также на всех земельных участках, полностью оправдывает уступки арендаторам в этом билле; в то время как старые и все еще общепринятые английские принципы землепользования и ложная, но известная доктрина ренты, провозглашенная Рикардо в начале века, полностью выступают против Гладстона и его уступок в этом билле. Давайте теперь посмотрим, куда простой анализ и логические процессы быстро приведут нас во всем этом вопросе. Ценные земли были когда-то ценности, всегда оставалась таковой, пока, в силу человеческого усилия, затраченные на это, ни в какой прямой связи с ней, сопряженная с желаниями некоторых других мужчин за то, что земля или ее продукты, а также готовность со стороны этих мужчин, чтобы представить некоторый эквивалент для его или ее использования, во-первых придавал значение этому частности исправления; кроме того, она оказалась в десять тысяч раз, как и следовало ожидать, зная происхождение значение в целом что, если человеческие усилия все далее и постоянно расходуется на или в связи с этим куском, и если желания других мужчин по-прежнему обращаются к нему в обмен, его значение будет молча и неумолимо бежать от него; поэтому, тот, кто пришел во владение, что ценный участок земли путем покупки или наследования, и отказывается от использования его в пользу другого, как арендатора, морально и экономически право предусмотрено возвращение для пользы, *который взять*; а также, если что другое, кроме текущего использования, который всегда носил-вне процесса, содействует любым способом сохранения и увеличения стоимости и плодородие земли, то и до сих пор он приобретет права в землю и становится совладельцем его, так что он сделал на пути поддержания и улучшения неразрывно смешались с тем, что другие владельцы или пользователи сделали, и имеет ту же природу, что и, следовательно, модифицированный собственности отдельных жильцов, признанных в Гладстон законопроект в строгом соответствии с конечной справедливости, а также в строгом соответствии с правом, то правообладатель должен продолжать получать доход в виде арендной платы за плодородие и возможность фактически внесенных ним, и не более того. Недовольство ирландских крестьян в значительной степени проистекает из инстинкта или разума, более безошибочного, чем экономика землевладельцев, а именно из того, что они вынуждены платить ренту за то, что они сами *внесли* в дополнение к ренте за то, что они *получили*. Истинное происхождение ценности земли и единственный способ поддержания ее ценности, по-видимому, глубже проникли в умы ирландских арендаторов, чем в умы многих британских государственных деятелей.

(i) Если основная часть всех ценных земельных участков является капиталом, как это и есть, то можно заранее ожидать, что мы обнаружим *закон убывающей отдачи* от таких земель, при этом сельскохозяйственный труд и навыки остаются прежними; потому что весь капитал - это

инструменты, сделанные такими за счет затрат человеческих усилий на изменчивый материал, а затем за счет практики *воздержания*, а инструменты по самой своей природе всегда изнашиваются. Увеличение усилий в связи с любой формой капитала, не улучшенной новыми изобретениями и не стимулированной новыми навыками, хотя они действительно могут увеличить совокупный доход, не может, по только что приведенной причине, *обеспечить увеличение, пропорциональное увеличению усилий*. Английские авторы в целом, и м-р Рикардо в частности, справедливо придают большое значение этому положению, хотя они и не рассматривали землю как капитал и доказали закон убывающей доходности иным способом, чем наш, и, следовательно, не поставили предложения о земле в их наилучшие и наиболее окончательные соотношения. Их метод доказательства закона, однако, краток и убедителен: если удвоив усилия на участке земли, можно было бы получить двойной урожай, а увеличив его вчетверо, еще вчетверо и так далее, не было бы никаких причин, по которым какой-либо человек когда-либо должен обрабатывать больше квадратного акра или даже квадратного прута. У него есть сильный мотив ограничить свою культуру небольшим пространством, при условии, что количество производимой продукции соответствует затраченным усилиям, потому что там меньше перемещаются инструменты, удобрения и посевы. Тот факт, что он распространяет свою культуру с одного акра на другой, а затем и на дальние акры, несмотря на неудобства и расходы на транспортировку, является неопровержимым доказательством рассматриваемого утверждения. Увеличение сельскохозяйственных усилий и затрат на данном участке земли обеспечит большее количество продукции, но, как общий закон, *увеличенное количество не будет пропорционально увеличенным расходам*.

Именно благодаря этому закону убывающей отдачи Творец обеспечил постепенное заселение людьми почти всей земли. Существует сильная и естественная тенденция покидать старые земли ради освоения новых, из старых стран эмигрировать в новые, всякий раз, когда отдача начинает иметь более неблагоприятное соотношение с затраченным трудом. Фермер перейдет от первого ко второму акру, как только он подумает, что с него при данном количестве усилий можно получить больше продукта, чем при аналогичной затрате дополнительных усилий на первый акр, с учетом возросших неудобств; и таким образом, земледелие постепенно распространилось, и люди расселились по всей земле. Несомненно, действовали и другие принципы, ведущие к расселению, но этот - фундаментальный, действующий во все времена, меняющий динамику численности населения, а следовательно, и империи.

(j) Из уже высказанных соображений следует, *что все постоянные улучшения в сельском хозяйстве замедляют действие закона убывающей отдачи*. Недавнее введение силосохранилища, например, на давно используемых и изношенных фермах Новой Англии обещает, если общественный закон перестанет чинить препятствия, помочь восстановить плодородие многих из них. Открытие новых и более доступных удобрений, изобретение более совершенных сельскохозяйственных орудий, свет, пролитый химией на сельское хозяйство, последующее внедрение более совершенных методов возделывания и севооборота сельскохозяйственных культур, более совершенное приспособление к различным почвам видов продукции, которые предполагается выращивать на них, — все эти и подобные усовершенствования имеют тенденцию увеличивать соотношение продукции к затратам труда и маскировать только что установленный закон. Земли, которые сейчас обрабатываются, при более искусных способах возделывания могут давать на неопределенный срок больше урожая, чем в настоящее время, и обширные, все еще необработанные земли мира могут давать неисчислимое количество пищи населению планеты; но все же, поскольку улучшения в этой

области производства, естественно, менее непрерывны, чем в большинстве других отраслей производства, поскольку изобретательству отводится гораздо меньше места, поскольку существует меньше возможностей для разделения и сотрудничества работников, *поскольку ничто не может существенно сократить время, в течение которого плоды земли должны созреть*, несомненно, что возможные улучшения никогда не отменяют закон убывающей отдачи; и, следовательно, *стоимость сельскохозяйственной продукции имеет тенденцию к постоянному росту по сравнению с промышленными продуктами в целом*.

(к) Последнее замечание, которое следует сделать в рамках общей темы, которую мы сейчас обсуждаем, заключается в том, *что наилучшее владение землей в интересах производства материальных благ - это плата, находящаяся в руках настоящих земледельцев*. Это старое тевтонское владение; но особые обстоятельства на Британских островах постепенно превратили эти небольшие владения, когда-то возделываемые руками их свободных владельцев, в большие поместья, части которых сдаются в аренду по желанию или на годы арендаторам или "фермерам", как их там называют, которые, в свою очередь, будучи мелкими капиталистами, поскольку землевладельцы являются крупными капиталистами, поставляют инвентарь и нанимают рабочих и, таким образом, становятся фактическими земледельцами, и даже часто сдают в субаренду части своих собственных арендованных владений арендаторам следующей ступени ниже, которые могут предоставить меньше инвентаря и нанять меньше работников. рабочее. Слово "фермер", используемое в Соединенных Штатах, имеет совершенно иное значение, чем то, которое оно имеет в Великобритании; здесь оно означает человека, обрабатывающего свои собственные поля на свои собственные средства по-своему, а там это означает человека, обрабатывающего чужие поля на свои собственные средства способом и на условиях, оговоренных в договоре между ними; и эти два вида культуры настолько различны, что вряд ли они будут сколь-нибудь долго соседствовать друг с другом в одной и той же стране. Со времени великой революции и под действием закона, требующего равного раздела земельной собственности каждого человека между всеми его детьми, Франция имела по большей части небольшие участки, обрабатываемые собственниками собственными руками, вместо крупных поместий старого *режима*, в среднем около 14 акров на каждого владельца, и почти четвертая часть всего населения является собственниками земли либо в городе, либо в деревне; в Соединенных Штатах плугом почти полностью управляет человек, которому принадлежит обрабатываемая им земля; в то время как в Великобритании первоначальный крестьянин-собственник земли почти полностью исчез. У каждой системы есть свои сторонники и аргументы.

По сути, вопрос заключается в том, является ли капитал в форме обрабатываемой земли более *эффективным* когда он хранится большими массами и предоставляется в займы людям, которые обладают небольшими капиталами в иной форме, чем земля, и готовы применить их для получения прибыли на этой земле, или когда он хранится небольшими массами и используется в качестве капитала самими владельцами, которые также владеют некоторым капиталом в иной форме, чем земля, и желают применить его для получения собственной прибыли на своей земле. Мы считаем, что последний способ лучше, чем прежняя, как для поддержания и усовершенствования самой земли в качестве капитала, а также для текущего производства товаров из нее, потому что (1) когда человек владеет этим хозяйством, он работает, из самой природы постоянной собственности он занимает больший интерес в нем, возможно, он унаследовал это от своего отца, возможно, он ее купил и заплатил за нее в самый трудный, в любом случае она своя, и как все мужики работают от *мотивов* и энергию работе,

пропорциональны постоянной печати мотивы, то владелец капитала, чье воздержание *делает* его капитал, под самый сильный мотив, чтобы сразу улучшить его капитала, а также для того, чтобы текущий изготавливать из него как можно больше, поскольку капитал сам и все, что он дает-это его собственное; кроме того, (2) право собственности улучшает моральный *характер* культиваторов, она стремится сделать их трудолюбивым, бережливым, бережливый, независимая, надежду на будущее, стремятся дать своим детям лучшее привилегий, чем они сами, и казалось бы, как если бы массы людей получают образование по не так уж и много, по крайней мере ничего более, как и чем по *собственности* земли, где такой должности можно и просто для масс; и (3) Внешнее свидетельство в изобилии из многих стран, что крестьянин собственник *является* более счастливым и добродетельным человеком, более эффективной и прогрессивной, чем просто жилец и фарм-работяге, пока есть куда, возможно, менее убедительное свидетельство о том, что арендованные земли уступают в точке улучшения продуктивности и к тому же земли при культивировании их владельцев и для непрерывной или, по крайней мере, подобных земель до сих пор так культивируется.

Это родственный момент, но заслуживающий отдельного упоминания, что общее разделение земель на фермы лишь умеренно больших и примерно равных размеров наиболее благоприятно для наибольшего совокупного производства. Такой раздел происходит сам по себе везде, где земли находятся в свободном владении, и стоимость передачи земли невелика, и нет таких препятствий, как рабство или первородство, как это практически произошло в Новой Англии, а также в Средних и Западных Штатах, и как это сейчас происходит само по себе более или менее на Юге. Греческий писатель Аристотель за несколько столетий до Рождества Христова процитировал из "Африканца", вероятно, какого-нибудь карфагенского писателя по сельскому хозяйству, ставшее уже привычным высказывание: "*лучший навоз для земли - это нога владельца*". Это простое слово, долгое время приписываемое доктору Франклину, который украл его для своего "Альманаха бедного Ричарда" более века назад, основано на здравом принципе, что личный надзор, чтобы быть наиболее эффективным, должен быть ограничен в своей сфере, и что лучшие сельскохозяйственные навыки становятся слабыми, когда они пытаются проявить себя на слишком широкой поверхности. Тот факт, что человек может обрабатывать 100 акров земли лучше, чем любой из его соседей, не доказывает, что он будет обрабатывать дополнительные 50 акров земли лучше, чем сосед более низкой квалификации, который является владельцем этих 50 и не более. Когда фригольды невелики и почти равны, естественно возникает широкая конкуренция между фермерами, считается, что успех зависит от личных усилий ума и воли, а интерес и надежда становятся мотивами для наиболее продуктивного возделывания. Обладание землей доставляет огромное удовольствие, и во всем регионе широко ощущается стремление получить от нее как можно больше и в то же время сохранить хорошее и постоянно улучшать ее состояние. Защищать и продвигать свои собственные интересы, следить за сезонами, наблюдать и выжидать, предвидеть, планировать и трудиться — все это развивает фермера и придает ему энергию и независимость; и везде, где есть широкая база таких независимых йоменов, на которую можно опереться, когда нужно повышать высокие налоги и наносить сильные удары в битвах, национальная безопасность и положение гарантированы.

6. В последнюю очередь мы переходим к рассмотрению *издержек производства* материальных благ всех видов. Ценные участки земли, подготовленные для производства нескольких видов продукции, являются наиболее важными товарами в мире, а также самыми крупными по объему стоимости. Чего стоило "*покорить*" нынешние пахотные земли этой страны? Сколько стоило

подготовить обширные пастбища для выпаса скота? Сделать доступными леса, из которых получается древесина? Также открыть шахты и привести их в "контакт" с населением? Эти вопросы имеют большое значение, но не потому, что фактическая прошлая стоимость какого-либо класса этих более постоянных "товаров" в коммерческом мире будет сколько-нибудь надежным ориентиром для определения их нынешней стоимости, поскольку в игру постоянно вступают все более дешевые средства покорения грубых форм Природы, и все вещи, которые когда-то стоили дороже, имеют тенденцию безжалостно снижаться до стоимости аналогичных вещей сейчас; и поскольку также ценность чего-либо определяют не только "усилия", но и усилия в сочетании с "желаниями" других людей. Тем не менее, *количество* усилий, затраченных в любой данный момент времени на эти более стабильные товары, чтобы сделать их производительными, то есть издержки их производства, всегда измеряются в целом *оценкой* того, каковы будут "желания" в отношении них, когда они будут выполнены; и это делает издержки их производства своего рода приблизительной мерой их стоимости в то время. Основная причина, однако, по которой издержки производства этих первичных товаров, а именно ценных участков земли, независимо от того, что можно ожидать от них впоследствии, так важны, заключается в том, что, как правило, чем меньше стоимость любого товара, удовлетворяющего всеобщую потребность, *тем шире и надежнее его рынок*. Чем шире круг покупателей чего-либо, тем надежнее его продажа; потому что во всем мире людей с небольшими доходами во много раз больше, чем людей с большими доходами. Общество подобно пирамиде: самый нижний ряд каменной кладки самый длинный и широкий, в нем больше всего камней или кирпичей, а к вершине их становится все меньше.

Если мы рассматриваем ценные земли как *первичные* товары, то *вторичные* товары будут двух классов, а именно: (1) *продукция* этих ценных земель, будь то животные, или растительные, или минеральные, такие как крупный рогатый скот, зерновые и уголь; и (2) материальные продукты, пригодные для продажи, полученные человеческими усилиями из неценных земель и моря, такие как меха и рыба. Это разделение материальных благ на первичные и вторичные, а также различие между вторичными товарами в зависимости от того, является ли их источник дорогостоящим или не требующим затрат, никогда ранее не проводилось в Политической экономии; и вполне вероятно, что вдумчивый читатель и изучающий довольно скоро почувствуют его преимущества, помогая прояснить один из самых запутанных и запутывающих разделов нашей Науки, а именно тот, который относится к причинам и мерам *ренды*. Теперь нам предстоит исследовать элементы *издержек производства* каждого из этих трех классов товаров; и мы можем оказаться удивленными простотой и определенностью этих элементов.

1. Теперь мы рассмотрим стоимость производства самих ценных участков земли, первого и наиболее важного класса товаров. Здесь, как и везде, где речь идет о ценностях, мы обнаруживаем определенные бесплатные дары Природы, без присутствия которых ценность действительно никогда не могла бы возникнуть, но которые не являются *составляющими* ценности, потому что они безвозмездны, даны Богом, и потому что естественная конкуренция между покупателями и продавцами неизбежно сводит на нет все возможное влияние на стоимость этих бесплатных и щедрых даров, как уже было полностью проиллюстрировано в первой главе. Ни один участок земли никогда еще не имел ни малейшей ценности, пока на него или в какой-либо связи с ним не были затрачены какие-либо человеческие усилия, по двум веским причинам: во-первых, ни одному человеку даже *в голову* не придет сказать другому по поводу такого участка земли: "Дай мне что-нибудь за это, и я передам это тебе", а во-вторых, даже если бы он подумал о такой абсурдности, другой ответил бы: "Почему я должен давать тебе

что-либо за то, на что ты не имеешь ни малейшего права, тем более что я могу взять даром только такие участки повсюду?" Следует помнить не только о том, что Бог отдал всю землю всему человечеству без различия, но и о том, что его щедрая рука в огромном количестве разбросала всевозможные участки на каждом из Континентов. В земельных участках есть много Полезного (безвозмездного) в том виде, в каком их создал Бог, но никакой возможности получить Ценность (обременительную) до тех пор, пока другие руки, кроме Его, не коснутся их и не принесут пользу.

Каковы же тогда обременительные элементы, которые входят в стоимость земельных участков и составляют издержки их производства? Есть только два таких элемента, а именно, *Стоимость рабочей силы* и *Стоимость капитала*. Точно выяснить, что такое "Труд" и что в нем дает право и гарантирует вознаграждение в виде "Заработной платы", будет задачей и, возможно, также удовольствием следующей главы; но для настоящего обсуждения будет достаточно сказать, что труд - это человеческое усилие, прилагаемое ради коммерческой отдачи. Земли никоим образом не могут быть переведены из естественного состояния в ценное без затрат труда; и фактическая или оценочная стоимость этого труда, соответственно, является первой составляющей стоимости производства ценных земель, рассматриваемых как товары. Труд, однако, не может быть применен к свободным землям для того, чтобы сделать их ценными без сотрудничества с другим обременительным элементом, а именно Капиталом, в некоторых из его многочисленных форм. Например, если лесные угодья должны быть пригодны для обработки, сначала должны быть срублены деревья, и это потребует, помимо мускульных усилий рабочего, чего-то вроде топора, что является капиталом, результатом предыдущего труда, зарезервированного для содействия дальнейшему производству: если местные прерии должны быть превращены в ценный товар, в процессе должно быть использовано что-то вроде плуга, а также лошади или паровой двигатель для приведения его в движение, а плуг и лошади являются капиталом и все еще требуют свежей рабочей силы, чтобы сделать их полезными в производстве. Но капитал всегда чего-то стоит; и, следовательно, стоимость Капитала входит в качестве второй составляющей в стоимость производства земельных благ. Но эти две затраты - это все. Мы будем тщетно искать какой-либо другой обременительный элемент в издержках производства товаров. В себестоимости продукции есть только две переменные, которые сами по себе являются суммой двух второстепенных затрат.

(а) А теперь давайте сначала проанализируем стоимость труда в этой связи, а затем, во-вторых, стоимость капитала, и вскоре мы достигнем радикальной и неизменяемой основы и найдем в сумме этих двух совокупные издержки производства, а также все переменные, которые когда-либо могут входить в такие Издержки. Совершенно очевидно, что только благодаря Труду неценные участки земли когда-либо создавались или когда-либо могут стать ценными. Капитан Джон Смит понимал это в 1607 году в Джеймстауне так же хорошо, как и все понимают это сейчас: среди 105 колонистов, которые первоначально высадились там, было 48 джентльменов и только 12 землепашцев: "*отсюда не следует ожидать ничего*", - писал он о новой стране, *кроме "труда"*: "новые рабочие, которым помогло разумное выделение земельных участков каждому колонисту, обеспечили после пяти лет борьбы прочное состояние Вирджинии: *"люди бросились строить дома и посадка кукурузы"*: сами улицы Джеймстауна были засеяны табаком; и через пятнадцать лет колония насчитывала 5000 душ.

Теперь стоимость рабочей силы можно проанализировать только по трем переменным, а именно: (1) *эффективность* труда; (2) *ставка* выплачиваемой номинальной заработной платы;

(3) стоимость для работодателя *той ценности*, за которую выплачивается заработная плата. Давайте посмотрим: чего хочет работодатель, *так это добиться, чтобы что-то было сделано*; следовательно, если работодатель нанимает двух человек для работы на него с одинаковой ставкой заработной платы, и если один из них является вдвое более эффективным работником, чем другой, то *стоимость* труда первого составляет лишь половину стоимости труда второго: следовательно, *высокий уровень заработной платы* не означает *высокой стоимости труда* всякий раз, когда и где рабочие очень эффективны. Как правило, обнаруживается, что стоимость рабочей силы по отношению к данному продукту *наименьшая* в тех странах, таких как Соединенные Штаты и Великобритания, в которых ставки номинальной заработной платы *самые высокие*; поскольку также обнаружено, что высокая *эффективность* работников сопровождается как причиной, так и следствием высоких уровней заработной платы.

Во-вторых, существуют разительные различия в ставках номинальной заработной платы, выплачиваемой за рабочий день на одной и той же общей работе в разных частях одной и той же страны, и особенно в разных странах. Сельскохозяйственный рабочий на западе Англии, скажем, в Уилтшире, получает около 10s. в неделю, в то время как на севере Англии, скажем, в Ноттингемшире, рабочие на той же общей работе получают около 16s. в неделю. Уокер в своем "Вопросе о заработной плате" приводит от лучших авторитетов множество подобных утверждений, подобных этому: "На Большой магистральной железной дороге в Канаде франко-канадские рабочие получали 3 бд. в день, в то время как англичане получали от 5s. to 6s. в день, но было обнаружено, что англичане выполнили наибольший объем работы за эти деньги". "В каменоломне в Бонньере, где бок о бок работали французы, ирландцы и англичане, французы получали 3, ирландцы - 4, а англичане - 6 франков в день; и при этих различных ставках англичанин был признан наиболее выгодным работником из трех". "Статистика черной металлургии Франции показывает, что в среднем 42 человека заняты на той же работе по выплавке чугуна, что и 25 человек на тройниках". "В Индии, хотя стоимость ежедневного труда колеблется от 4½д. до 6д. в день, миля за милей, стоимость железнодорожных работ примерно такая же, как в Англии". Таким образом, очевидно, что *высокий уровень заработной платы* не влечет за собой *высокую стоимость рабочей силы*, скорее наоборот. Эта истина, увиденная в ее основе, в одно мгновение развеивает огромную массу существующих заблуждений. Соединенные Штаты в прошлом демонстрировали самые высокие показатели номинальной заработной платы в мире и в то же время демонстрировали самые низкие затраты на рабочую силу для работодателей, потому что, как правило, рабочие здесь были более эффективными, чем где-либо еще. По той же причине в Англии самый высокий уровень заработной платы и самая низкая стоимость рабочей силы в Европе. Степень *эффективности*, проявляемая разными работниками, является второй переменной в стоимости рабочей силы.

В-третьих, если стоимость этой ценности, денежной или иной, в которой выплачивается заработная плата, изменяется для работодателя, то стоимость труда, оплачиваемого этой ценностью, эффективность работников и номинальная ставка оплаты, оставаясь неизменными, конечно, будут меняться вследствие этого. Далее, в главе под этим названием, мы узнаем, что ценность "Денег" ни в коем случае не является неизменной даже в одной стране, точно так же, как мы уже узнали переменную природу всех других ценностей; и, кроме того, заработная плата не всегда выплачивается деньгами, хотя обычно они исчисляются в денежном выражении; и, соответственно, третьей и последней переменной в стоимости труда является стоимость для работодателя той ценности, какой бы она ни была, за которую выплачивается заработная плата.

Предполагая, насколько мы можем, что данная заработная плата выплачивается деньгами, тогда любая страна, у которой по какой-либо причине денег в избытке больше, чем в другой, явно может платить более высокие ставки номинальной заработной платы, чем в другой, не делая свои затраты на рабочую силу более высокими, чем в этой стране. Соединенные Штаты, например, обычно располагали очень большим количеством денег (не всегда лучшего качества), которые, конечно, имели тенденцию повышать текущие цены на все товары, и это позволяло работодателям-капиталистам выплачивать более высокие номинальные ставки заработной платы, нисколько не увеличивая относительно стоимость рабочей силы, а также не принося реальной пользы рабочим.

(b) Теперь мы проанализируем во-вторых стоимость капитала в этой связи, как единственный другой элемент стоимости в издержках производства товаров в целом, и особенно теперь в издержках придания ценности бесполезным участкам земли, которые могут быть использованы в дальнейшем производстве. Здесь мы также находим три переменные, ни одной из которых можно безопасно пренебречь не больше, чем тремя другими при расчете, целью которого являются предполагаемые издержки производства. Это, во-первых, *текущая процентная ставка*; во-вторых, *время, на которое авансируется капитал*; и в-третьих, *способность этой формы капитала медленно или быстро изнашиваться*. Например, при первой переменной, процентной норме капитала, если норма в Амстердаме равна 3, а в Нью-Йорке - 7, если стоимость рабочей силы в двух городах одинакова, если срок авансирования равен одному году и если у капитала нет обязательства изнашиваться; тогда любой товар, произведенный в Амстердаме с затратами в 100 долларов, может быть продан с прибылью за 103 доллара, в то время как аналогичный товар, произведенный в Нью-Йорке с такими же затратами, не может быть продан менее чем за 107 долларов. При прочих равных условиях, *низкая процентная ставка* капитала в любой стране дает этой стране преимущество на мировых рынках при продаже своих товаров по сравнению с другими странами, предлагающими аналогичные товары, где ставка выше, поскольку затраты на их производство в любой стране меньше. Конечно, также такая страна может поработить свои дикие земли и сделать их ценными с меньшими затратами, чем другие страны.

Чтобы проиллюстрировать действие второй переменной, времени, на которое авансируется капитал, давайте продолжим те же предположения, за исключением того, что *время авансирования* в Нью-Йорке будет увеличено до четырех лет. Тогда товар может быть продан в Амстердаме и из Амстердама, как и раньше, по цене 103 доллара, но соответствующий товар в Нью-Йорке и из Нью-Йорка стоит не менее 131 доллара, поскольку цены определяются простыми издержками производства. Этот момент также хорошо проявляется в случае с вином, которое, чтобы достичь своего совершенства, требует выдержки в течение ряда лет, поскольку, если оно подлинное и зрелое, стоимость его производства значительно возрастает из-за задержки с поступлением на рынок. Если срок авансирования длительный, а ставка *процента* в то же время высока, стоимость капитала из-за двух причин в совокупности многократно увеличивает стоимость продукта; и, следовательно, только страны, в которых *ставки* низкие, могут успешно заниматься предприятиями, требующими вложения большого капитала на *длительные периоды*, прежде чем будет достигнута отдача. Один миллион голландского капитала под 3% годовых, ожидающий получения прибыли только через 20 лет, может быть вознагражден продажей продукции на сумму 1 806 111 долларов; но американский капитал при аналогичных обстоятельствах, за исключением того, что ставка здесь составляет 7%, должен получить доход в размере 3 869 685 долларов, или потерять в результате операции.

Чтобы проиллюстрировать действие третьей и последней переменной, мы должны заметить, что все формы капитала изнашиваются, но некоторые формы изнашиваются намного быстрее других, и что это влияет на амортизационные фонды, которые должны быть зарезервированы из валовой прибыли капитала, чтобы заменить основное целое. Это различие сразу же повлияет на стоимость капитала, а следовательно, и на производство, и, таким образом, косвенно на конечную стоимость продукта. Предположим, что имеются два товара, которые мы будем называть А и В, произведенные на двух различных предприятиях, в каждое из которых вложен капитал в размере 11 000 долларов, в одном из которых используется машина, которая стоит 1000 долларов и полностью изнашивается за один год использования, а в другом - машина стоимостью в ту же сумму, которая, однако, прослужит десять лет. Предположим далее, что норма *процента* прибыли равна 10, а время, затраченное на изготовление каждого из двух продуктов, равно одному году. В настоящее время существует заметная разница в стоимости капитала в двух предприятиях, и эта разница косвенно, но немедленно проявится в Стоимости соответствующих продуктов. Ибо на счет А должны быть начислены не только 1100 долларов, проценты на весь капитал по текущей ставке, но и еще 1000 долларов, на которые можно заменить машину, уже изношенную за одного года использования. А, соответственно, не может быть продан без потерь менее чем за 2100 долларов. В, однако, будет стоить дешевле и может быть продан дешевле при обычной прибыли. Потому что с него должно взиматься, как и раньше, 1100 долларов, текущая норма прибыли на вложенный капитал, и всего 100 долларов (на самом деле меньше по очевидной причине) для замены долговечного станка после десяти лет использования. Следовательно, капиталист может продать В за 1200 долларов и получить что-то сверх текущей нормы прибыли.

Поскольку стоимость капитала неизменно сводится к этим трем переменным, каждый капиталист, чтобы добиться успеха как таковой, должен уделять пристальное внимание всем трем этим моментам. Для любого, кто проектирует превращение бесполезной земли в ценную или ценной в еще более ценную землю путем вложения в нее капитала для этой цели, для него становится вопросом первостепенной важности выяснить, сколько времени займет весь процесс, сколько он должен выделять *в год* на покрытие стоимости всех используемых орудий, и особенно насколько полно действуют и долговечны эти дорогостоящие орудия.

Долговечность машин, какое бы название они ни носили и какую бы работу ни выполняли, является одновременно наиболее важным и наиболее игнорируемым моментом в реальном и перспективном производстве нашего времени и страны; и никакое осуждение не может быть слишком суровым в отношении политики публичного права, такой, какая преобладает сейчас, вся тенденция и фактический эффект которой заключаются в ухудшении качества и уменьшении долговечности всех коммерческих инструментов, от иглы до локомотива. Та же отвратительная государственная политика увеличивает стоимость и снижает долговечность всех сельскохозяйственных орудий, таких как топор и плуг, разработанных и приспособленных для преобразования бесполезных и непроизводительных земель в ценные, производящие продовольствие.

2. Теперь, когда мы полностью рассмотрели элементы затрат на превращение самой земли из естественной в ценную и продуктивную форму, каковы следующие элементы затрат на производство тех материальных товаров, которые производятся для продажи *с помощью* этих покоренных и теперь продуктивных земель? Произведенные таким образом товары составляют второй класс по закону их себестоимости. И это чрезвычайно важный класс. Пища мира, поскольку эта пища приобретает как продукт, будь то животный или растительный,

произрастающий на ценных землях; топливо мира, поскольку это топливо закупается в принадлежащих ему и доступных лесах и шахтах; одежда мира, поскольку ткани производятся из выращиваемых хлопка, льна, шерсти и кож, предлагаемых на продажу; убежище мира, поскольку древесина, кирпич, камни и известь добываются на ценных землях и в карьерах; и склады, храмы и театры мира, построенные, как они есть, из продуктов дорогостоящего производства. и арендуемые земли: все это и многие другие подобные товары составляют огромный по своему объему класс товаров, стоимость производства которых имеет элемент, своеобразный и дополнительный к стоимости первого класса, уже проанализированного, и к стоимости третьего класса, который также вскоре будет рассмотрен.

Этот особый и дополнительный элемент в издержках производства этих вещей, товаров второго класса, называется рентой. Бесконечными были и остаются, особенно на Британских островах, определения и дискуссии по арендной плате: они ограничили возможности экономической терминологии: они пробежались вверх и вниз по всей гамме возможных высказываний на подобную тему. Дэвид Рикардо, англо-еврейский банкир, ранее, примерно в начале нынешнего столетия, объявил, что *"Рента - это та часть плодов земли, которая выплачивается землевладельцу за использование изначальных и неустрабимых свойств почвы"*. Два возражения ложь со смертельным вес против этого определения, и все, что к этому причастен: во-первых, это не "Нерушимая полномочия почвы", либо "оригинал", так и приобретенной, ибо всеобщий вердикт все сельское хозяйство было и остается, что "полномочия" всех почвах постоянно изнашиваются, и их необходимо постоянно обновляемый удобрениями и манипуляций всякого рода; и во-вторых, даже если и были такие "оригинальные и нерушимой державы," невозможно было бы отделить их от дополнительные "полномочия" приобретенных с помощью капитала, затраченной вывести эту землю из состояния природы в ее теперешнем состоянии, и хозяин не имел ничего общего с какой-либо "силы" Земли, кроме тех, которые предусмотрены его собственного труда и капитала на это, и нет возможности поставить себя в положение, где он может *реализовать* любые требования своего возвращения из какой-нибудь "оригинальный держав" либо земельных участков независимо от. Простая истина заключается в том, и она проливает свет на всю тему сельского хозяйства и его продуктов, что ценность земельных участков, а также ценность их временного использования, или *Арендной платы*, полностью зависят от обременительных человеческих усилий, связанных с ними, а вовсе не от первоначальной и безвозмездной полезности. Наука должна только раскрыть план Бога и его действительные и благотворные действия. *"В поте лица твоего будешь есть хлеб"*. Все, что Бог дает людям для того, чтобы зарабатывать на жизнь и даже разбогатеть, - это Возможность. Возможностей предостаточно. Призыв к партнерству в Усилиях между Богом и людьми звучит громко и постоянно. Мир со всеми его силами, свободные земли со всеми их полезными свойствами, смена времен года, благословенное солнце и благословенные роса и дождь, постоянное разрушение горных пород под почвой и постепенное покрывание лишайниками, мхом и зеленью скал наверху в процессе подготовки новой почвы, а также чудесная химия огромной лаборатории Природы - все это работает день и ночь без оплаты или вознаграждения на службе человечеству. Но сами люди не должны прерывать свой труд. Все ценности являются результатом создания и поддержания. Если они прекратят или ослабят свой труд на участках земли, которые только благодаря этому стали ценными и приносящими ренту, тогда ценность и рента начнут неумолимо ускользать, и никакие молитвы и никакие сожаления не помогут вернуть их обратно.

Итак, поскольку товары второго класса по стоимости их производства должны соответствовать не только *текущим* затратам труда и капитала на их доставку на рынок, но и чему-то дополнительному в виде ренты к *прошлой* стоимости орудия труда, земельного участка, без содействия которого нынешние результаты не могли бы быть получены; *Рента - это вознаграждение за текущее использование Ценности, ставшей таковой благодаря прошлому Труд и Капиталу*. Земельные участки, арендуемые для сельского хозяйства; шахты и доступ к ним, арендуемые для производства металлов и минералов; и леса, рост которых был разрешен их владельцами благодаря *прошлому воздержанию*; все они должным образом приносят ренту; потому что эти формы капитала, существование которых обусловлено прошлым трудом и капиталом, в настоящее время вносят вклад в производство продукции, продажа которой должна компенсировать не только текущий труд и использование текущего капитала, но и использование этих более постоянных форм капитала, созданных давным-давно.

Компетентный орган подсчитал в 1881 году, что земельные участки Соединенного Королевства Великобритании стоили 3 000 000 000 фунтов стерлингов; и в то же время там было 6 000 000 жилых домов, за исключением фабрик, коммерческих помещений и многоквартирных домов, сдаваемых в аренду за 20 фунтов стерлингов и ниже. Большинство этих земель и домов сдаются их владельцами фактическим арендаторам по справедливому принципу, объясненному выше, поскольку система аренды является преобладающей в этой стране. Согласно переписи 1880 года, в том году в Соединенных Штатах насчитывалось 4 008 907 так называемых ферм. Большинство из них находятся в *fee simple* и обрабатываются их владельцами; но только в той мере, в какой участки земли, леса и шахты сдаются в аренду в этой стране, их продукция должна обеспечивать в цене продажи текущую арендную плату, а также текущие затраты на текущее производство. Это именно то, что должно быть, и именно так и должно быть, если Капитал хочет принять такую форму содействия процессам будущего производства.

Но эта форма Капитала, равно как и все другие его формы, постоянно изнашивается, то есть постепенно теряет свою способность вносить вклад как в настоящее, так и в будущие процессы производства. Эта потеря заложена в самой природе вещей, в самой природе всякого Капитала. Великий Отец никогда не предполагал, что Его дети должны прекратить работать. Он устроил все так, что они не могут перестать работать и продолжают жить в каком-либо комфорте и прогрессе. Ценность, как мы уже досконально усвоили, - это не то качество, которое можно вложить во что угодно, *чтобы оставаться там*: это повторяющиеся отношения взаимного служения между человеком и человеком; и каждое из этих трех видов служения требует повторяющихся усилий. Капитал - это форма Стоимости; и, следовательно, он никак не может принять форму, неподвластную *закону убывающей отдачи*. Это дедуктивное доказательство. И точно такой же результат достигается индукцией. Люди всегда замечали и фиксировали этот факт и учитывали его в своих финансовых расчетах, что инструменты и механизмы нуждаются в ремонте с последующей заменой, что текущие проценты на денежный капитал имеют тенденцию снижаться от поколения к поколению во всех прогрессивных странах, а также что земли и другие формы недвижимости настолько теряют свою производительную и арендную способность, если за ними не ухаживать при ремонте, что вследствие этого люди мигрируют.

Какую арендную плату арендатор должен платить арендодателю за текущее использование старых земель последнего? Или, другими словами, сколько должно быть добавлено к текущей цене продукта в связи с уменьшением прибыли, причитающейся за использование старого

земельного капитала? На этот вопрос трудно ответить: вероятно, это самый сложный вопрос, который когда-либо задавался в практической экономике. Мистер Гладстон боролся с ним как с более сложным политическим вопросом при принятии Ирландского земельного билля 1881 года. Другой честный спортсмен, мистер Парнелл, боролся с этим на той же парламентской арене. Десятки способных и практичных государственных деятелей в Великобритании и других странах боролись за то, чтобы найти практический ответ на этот вопрос; и десятки способных и теоретических экономистов во всех странах стремились найти теоретический ответ на него. Большинство этих ответов были негармоничными, а многие из них противоречили друг другу. Земельный билль 1881 года создал парламентскую комиссию, обязанностью и полномочиями которой было лично посещать ирландские графства, собирать подробную информацию, брать показания под присягой у всех заинтересованных сторон, а затем повышать или понижать арендную плату по своему усмотрению. Недовольство ирландских арендаторов в целом было значительно смягчено действиями этой Комиссии; в то время как дебаты и пререкания парламентской сессии 1889 года и настойчивая агитация за самоуправление (агитация одновременно политическая и экономическая) показывают, что результаты работы этой Комиссии не были полностью удовлетворительными.

(а) Достаточно легко понять, почему решение этой общей проблемы настолько чрезвычайно сложно. Новое смешивается со старым. Результатом старого труда и капитала является производительный участок земли; текущий труд и капитал затрачиваются на тот же участок, чтобы сделать его более производительным; сейчас делается то же самое, что делалось тогда, и результаты того и другого теперь полностью перемешаны; первоначально были бесплатные полезности в почве, растениях и залежах, но они не имели и не имеют никакой ценности и никогда не могут приносить ренту; старый труд и капитал улучшили почву путем расчистки, дренажа и внесения удобрений и сделали растения и залежи более ценными и доступными, так что даже старые обременительные ресурсы были более или менее преобразованы в первоначально безвозмездное; а теперь новое обременительное, свежая обработка почвы, удобрение и улучшения в целом, в почвах, дорогах и зданиях, неразрывно связаны с прежними улучшениями того же общего вида и с первоначальными бесплатными дарами Природы. Неудивительно, что Комиссия 1881 года столкнулась с трудностями при определении того, что есть что, а что есть что! Неудивительно, что ирландские арендаторы, заключившие долгосрочную аренду, ссорятся со своими домовладельцами по поводу улучшений, сколько нового, сколько старого! Ясно, что по окончании срока аренды арендодатель должен возместить арендатору всю ту часть улучшений последнего, которая еще не изношена; столь же ясно, что арендатор должен быть готов платить справедливую арендную плату за использование неизрасходованных улучшений арендодателя и его предшественников; при этом между ними остается достаточно места для бесконечных споров относительно соответствующих сумм этих улучшений, а следовательно, и относительно размеров арендной платы и ее изъятий.

Эти трудности и запутанности не относятся к *принципам* Науки купли-продажи, которые в основном ясны и определены в своем действии, но являются случаями определения в определенных случаях, *что это такое*, что покупается и продается. Стороны, заинтересованные во всех видах купли-продажи, иногда вынуждены обращаться в суд, чтобы Закон определил, каковы их соответствующие права как покупателей и продавцов; но в этом нет

вины Политической экономии как науки или торговли как искусства; два человека во всех случаях заключают свою собственную сделку, согласно их собственной оценке соответствующего исполнения и получения каждого из них; если неопределенность формулировок, неправильное понимание со стороны одного или обоих согласованных условий и неправильное понимание некоторых обстоятельств дела порождают путаницу и судебные разбирательства, все это не может быть справедливо обосновано. относится к науке Политической экономии.

Тем не менее, именно в этих случайных сложностях и неопределенностях коренится ныне знаменитая теория Генри Джорджа о земельной ренте и ее налогообложении. Вместо того чтобы строить свою структуру на твердой и открытой почве, чтобы вдумчивые люди могли видеть, что ее основа прочна и научна, мистер Джордж сразу же бросается в чащу и быстро и уверенно закладывает фундамент там, где все темно и сомнительно, или в лучшем случае там, где все скорее случайно, чем фундаментально и доказуемо, и довольно скоро демонстрирует надстройку, которая кажется привлекательной как снаружи, так и внутри, по просторным залам которой он знает, как привести в восторг легковверных и недовольных, и на стенах которой висят правдоподобные картины, рассчитанные на то, чтобы привлечь и удержать внимание масс. Можно свободно признать совершенную честность и риторические способности мистера Джорджа; можно также свободно признать, что в своих книгах и лекциях он популярно излагает множество чрезвычайно важных промышленных истин, направленных на достижение великого блага, таких, например, как настоятельная необходимость большей простоты налогообложения и неоспоримое право людей на их свободу при покупке и продаже; но в то же время следует признать, что он еще никогда точно не выяснял, что такое *стоимость* в целом, следовательно, каковы причины ценности земель и каковы преимущества их использования. характер и основания арендной платы. Более терпеливый и радикальный анализ с самого начала и логическое и научное развитие событий впоследствии сделали бы Генри Джорджа одним из главных благодетелей своего времени.

(b) Также очень легко увидеть, что текущая цена продукции, то есть то, что получается в обмен на продажу того, что добывается с земельных участков, должно оказывать доминирующее влияние на то, что может быть уплачено в качестве арендной платы за использование земельных участков. Если доходность от продукта не будет достаточной для вознаграждения по текущим ставкам текущего труда и капитала, затраченных на участок, участок вообще не будет продолжать обрабатываться, иначе люди действовали бы без мотива для действий, чего они никогда не делают; следовательно, если цена продукта не будет более чем достаточно высокой, чтобы возместить текущую заработную плату и прибыль, для получения ренты ничего не останется; и, следовательно, сумма ренты, которая может продолжать выплачиваться за земли, будет составлять *разницу между текущей ценой того, что на них произведено, и текущими затратами на их обработку*. Здесь, как и везде в сфере Обмена, конкуренция оказывает свое благотворное действие. Если один или десять торговцев попытаются установить цену на продукт, более чем достаточную для выплаты текущей заработной платы и прибыли со справедливой надбавкой к уменьшающейся норме ренты, найдется множество других торговцев тем же сортом продукции, которые будут довольны справедливой прибылью за текущие и прошлые затраты труда и капитала; и действия этих торговцев эффективно удержат других от непомерных ставок. Соответственно, цена продукта в условиях свободной конкуренции является назначенным богом регулятором земельной ренты. Он регулирует также, хотя и более косвенно, текущие ставки заработной платы и прибыли в сельском хозяйстве.

Учение Рикардо о ренте сильно отличается от этого. Он сводит все к Затратам на Производство Продукта, то есть к Усилию, игнорируя постоянно меняющийся спрос на продукт, то есть Желание. Его учение, слишком знаменит и слишком давно получили для нас, чтобы пройти в этой связи, хотя сейчас, по выслуге лет, был по существу, есть некоторые земли в каждой стране, чьи производить только погашает расходы культивирования, и, следовательно, дает запас в аренду, а стоимость производства на этих rentless и худшие земли под пашню, будет определять цену продукта; и как это может быть только одна цена в одном и том же рынке, продукт поднят на более плодородные земли будут проданы за ту же цену, и эту цену, кроме оплаты затрат на выращивание, даст аренды поднимаясь все выше по мере того, как земля становится более плодородной, так что арендная плата вносится на любой земельный участок всегда является избыточной мерой продуктивности Земли по наименее продуктивных земель под оплатой культивирования; и, следовательно, увеличение спроса на продовольствие, вследствие увеличения населения, а также более высокую цену в результате, заставит выращивания на еще более бедных почвах, или заставить высшей культуры, для менее солидный доход на старых почвах, в соответствии с законом убывающей отдачи, который в любом случае будет повышать арендную плату на всех почвах, что класс, который просто погашает расходы культивирования, так что это исключительно в интересах помещиков, так как таких, что население должно быть плотным и продовольствия высокое, их интерес непосредственно антагонистическими к другим классам общества.

(с) Наконец, в этой связи достаточно легко увидеть, каковы были мотивы со стороны землевладельцев и каковы были результаты со стороны народных масс Великобритании в принятии и соблюдении так называемых печально известных хлебных законов, которые были навсегда отменены в 1846 году. Законы о кукурузе запрещали ввоз иностранных зерновых под страхом крупных денежных штрафов. Простой целью землевладельцев, правивших тогда Англией, было поднять цены на свое зерно, устранив конкуренцию иностранцев с помощью этих запретительных тарифов-налогов. Это был чистый протекционизм. Это было сделано для того, чтобы поднять цены на хлеб для широких масс соотечественников, и часто они действительно поднимали их до такой степени, что они умирали с голоду. Но мы только что видели, что чем выше цена продукта, тем шире норма арендной платы для земель, которые его производят. Хлебные законы Англии обогатили землевладельцев за счет всех других классов и привели к голодной смерти многих бедняков. Как было хорошо сказано, это было самое успешное из всех многочисленных средств, которые были испробованы, *"удобрять землю богача в поте лица бедняка"*. Слова Дэниела О'Коннелла, сказанные 28 сентября 1843 г. в его парламентской борьбе против законов о высоких тарифах на зерно, были полны правды: *"Но что означает "Защита"? Это означает дополнительные шесть пенсов за каждую буханку; такова ирландская суть. Если бы у домовладельца не было защиты, буханка была бы продана за шиллинг, но если у него есть защита, она будет продаваться за один шиллинг и шесть пенсов. Защита - это по-английски шестипенсовик; и что более того, это по-английски означает вымогаемый шестипенсовик. Следовательно, истинное значение "Защиты" — это грабеж, ограбление бедных богатыми."*

В настоящий момент и в течение двадцати пяти прошедших лет государственные законы Соединенных Штатов, якобы касающиеся налогов, оказывали огромное влияние на стоимость и арендную плату сельскохозяйственных земель страны, приводя к их снижению; потому что эти законы воздвигли почти или полностью непреодолимые барьеры для ввоза тех иностранных товаров, за которые фермеры естественно и прибыльно и неизбежно продавали бы свои

излишки сельскохозяйственной продукции; уничтожая внешний рынок сельскохозяйственной продукции, эти законы фактически уничтожают значительную часть стоимости ферм страны и того, что в противном случае было бы основным источником дохода. сдача части из них в аренду; Конституция страны прямо запрещает какое бы то ни было налогообложение экспорта, но эти законы оказывают точно такое же влияние на стоимость сельскохозяйственной продукции, если бы ее саму запрещали экспортировать, потому что те товары, на которые в противном случае они были бы обменены с целью получения прибыли, запрещены к импорту. *Рынок продуктов - это продукты на рынке.* Таким образом, эти ужасные законы снижают цены на сельскохозяйственные продукты, а следовательно, и стоимость ферм и их арендной платы, и разоряют фермеров, которые составляют почти половину всего населения страны.

Пока пишутся эти параграфы, поступает информация о создании "Североамериканской соляной компании", целью которой, выражаясь их собственным языком, является "*объединение и систематизация интересов Соединенных Штатов и Канады в области соли*", и с этой целью "*были завершены мероприятия по покупке почти всех существующих запасов соли на североамериканском континенте и контролю над ними*"..... Поскольку это справедливый пример из нескольких тысяч, в которых тариф-налог имеет преднамеренный эффект для повышения или понижения ценностей, которые глубоко волнуют людей, давайте на мгновение рассмотрим его. В среднем за последние двадцать пять лет тарифный сбор на соль в целом удвоил стоимость всего необходимого для жизни народа Соединенных Штатов. Когда в Канаде не было такого налога, американские производители соли иногда продавали канадцам соль на 40% дешевле, чем они продали бы ее своим соотечественникам. На основе этого тарифа-налога Соединенных Штатов (без него об этом никогда бы и не мечтали) эта новая компания предлагает схему международной монополии для контроля в своих собственных интересах цен на предметы первой жизненной необходимости. Они предлагают выпустить акции и облигации на сумму 15 000 000 долларов, на которые можно скупить "существующие запасы соли"; и они откровенно признают в проспекте ценных бумаг, который мы цитируем, что прибыль в размере 2 000 000 долларов в год на их капитал оправдана нынешними перспективами. Откуда берутся эти огромные прибыли? Из карманов масс американского народа, связанных по рукам и ногам сетями законной монополии, в которую они сами позволяют себя заманивать! Подобным, но более возмутительным образом в настоящий момент в тайных так называемых "Трестах" сосредоточено еще около сорока предметов первой необходимости; каждый из которых, за исключением "Стандард Ойл Траст", опирается на так называемый "защитный" тариф-налог, и он немедленно рухнет при отмене этого!

Чтобы завершить наше изучение второго класса материальных благ, а именно тех, которые производятся на ценных и приносящих ренту землях, было необходимо мимоходом взглянуть на часто вызывающее беспокойство воздействие на них, помимо стоимости их производства, зловещих законов, правдоподобно навязываемых ничего не подозревающим людям в интересах и по примеру немногих привилегированных.

3. В этой главе, посвященной обсуждению материальных благ в их трех экономических классах, остается только закончить взглядом на третий класс, а именно на те материальные ценности, которые получены из бесплатных и никому не принадлежащих источников, таких как махты, срубленные в дебрях Америки в обоих океанах двести и триста лет назад, и рыба, выловленная на берегах Ньюфаундленда, и меха, с такой прибылью собранные на севере Компанией

Гудзонова залива, и соль, выпаренная в тропиках свободным солнцем из рассола старого океана.

Эти и подобные им вещи имеют себестоимость производства, определяемую только стоимостью текущего труда и капитала, и, следовательно, уровень стоимости определяется только текущим спросом и предложением, по большей части не связанным с вопросами ренты и предварительных требований, налогообложения и гражданства. Все эти вещи, соответственно, относительно дешевы, за исключением элемента Дефицита, и по этой причине сильное Желание иногда может повысить их ценность. Никто не может точно сказать, когда французские рыбаки с берегов Бретани отправлялись к берегам Ньюфаундленда на своих утлых барках в поисках изобилия трески в тех водах и возвращались домой в конце сезона, нагруженные большим количеством бесплатной еды для своих семей и соотечественников; или когда грубые люди, называющие себя англичанами, следовали за ними по их западному пути с теми же общими целями, чтобы стать таким образом выносливыми моряками в глубоководных районах, такими, как те, кто много лет спустя одержал морские победы Нельсона; и все мы читали в увлекательной книге "Морские победы Нельсона". страницы Ирвинга о предприятиях и приключениях Джона Джейкоба Астора, о привлекательности бесплатных мехов на Северо-западе Америки, об опасностях и истории, связанных с их добычей, и об огромных прибылях, получаемых от их продажи на рынках старого света.

ГЛАВА III. ЛИЧНЫЕ УСЛУГИ.

В нашем добром мире покупаются и продаются только три вида вещей. В предыдущей главе мы тщательно разделили первый вид, материальные товары, на их три подразделения - земельные участки и продукты из таких участков, а также продукты свободной суши и моря. В настоящей главе мы переходим ко второму виду ценных вещей - личным услугам, которые, как мы обнаружим, также подразделяются на три класса. Сначала мы рассмотрели Товары, потому что их ценность в ее основе и изменениях легче понять, чем ценность двух других видов, в то время как с точки зрения *времени* Услуги вполне могли бы быть рассмотрены первыми, поскольку именно они превращают в ценность изначально грубые формы Природы. Основное различие между ними заключается в следующем: в сфере товаров внимание, естественно, обращается на осязаемые *вещи*, предлагаемые на продажу, такие как земля, пшеница и рыба; в то время как в сфере услуг внимание сильно приковано к *лицам*, предлагающим их на продажу, таким как простой рабочий, квалифицированный ремесленник и профессиональный художник. Это различие, хотя и очевидное и полезное в отношении товаров и услуг, в конце концов, не является радикальным; потому что экономика - это наука о людях от начала до конца; поскольку услуги предшествуют товарам и сливаются с ними, и поскольку Желания (личные) одних людей оказывать услуги другим людям предшествуют всем обменам вообще и лежат в их основе.

Личные услуги технически называются *Трудом* в науке Политической экономии. Эта терминология старая и привычная и, вероятно, всегда будет сохраняться по этой причине, но сама по себе она не из самых удачных и порождает некоторые двусмысленности и множество ошибок. Давайте на мгновение взглянем на них, прежде чем перейдем к определению и

обсуждению того, что обычно называется Трудом, но что лучше описывается термином "Личные услуги".

Здесь нам немного поможет контраст. Товары всегда могут быть измерены каким-либостандартом вне их самих: например, земельные участки измеряются в акрах и их долях с помощью геодезического компаса и цепочки; металлы и зерновые взвешиваются в центнерах и их частях с помощью каких-либо весов; а сахар не только взвешивается на таможне, но и проверяется на другие качества с помощью полярископа. Теперь земля, пшеница, сахар и все другие товары существуют отдельно от стандартов, которые их измеряют, и независимо от того, покупаются они или нет, какое-то время они остаются по существу неизменными. Они существуют *сами по себе*. Они действительно были созданы специально для продажи, и если они не могут быть проданы, то подобные вещи дополнительно не будут тут же выставлены на рынок, но сами эти вещи находятся там отдельно от продавца и отдельно от покупателя. Иначе обстоит дело с персональными услугами. Их не существует как *таковых*. Они неотделимы от продавца и не могут появиться на свет без покупателя. *Мастерство* - это то, с чем ремесленник не может расстаться, и он не может продать услугу, которую дает это умение, до тех пор, пока покупатель не появится с ответной услугой в руках. Рабочий любого класса не может выставить свою "услугу" на всеобщее обозрение, а затем ждать покупателя, поскольку коммерческий ударник продает товар по образцу. Врач, например, должен иметь своего *пациента*, прежде чем он сможет продемонстрировать свое мастерство. Соответственно, покупка и продажа личных услуг более интимна и конечна, чем покупка и продажа товаров: она более сближает людей: она в гораздо большей степени зависит от черт *характера* и от приобретенных *навыков*.

Прямо здесь мы можем ясно увидеть основное возражение против термина "Труд" в том виде, в каком он обычно используется, и плохую логичность, к которой он приводит. "Труд" действительно по форме и происхождению является *абстрактным* термином в той же степени, что и "услуга", с той разницей, что слово "услуга" радикально подразумевает человека, который служит, и другого человека, которому служат в одно и то же мгновение; но термин "Труд" уже давно приобрел в устах людей *конкретное* значение, как будто это может быть что-то отдельное от работников, как в обычной фразе "Труд и капитал", которая уже причинила миру немало вреда и, вероятно, принесет гораздо больше, потому что, по-видимому, подразумевает, что эти два фактора могут быть связаны друг с другом. Они похожи в независимом самосуществовании и в том, что они противостоят друг другу на равных условиях для честной сделки или для свободной борьбы. Это не так, как мы увидим более полно позже; поскольку капитал - это нечто отделимое от капиталиста, всегда товар или требование, всегда подлежащее передаче, всегда ценное, иначе это не было бы "Капиталом". Некоторые немецкие экономисты, и в частности Джон Конрад из Галле, избежали этой трудности с помощью чистой номенклатуры. Они говорят "*Дающие труд*" и "*Берущие труд*" вместо "Рабочие" и капиталисты, и особенно вместо "Труд и капитал", подчеркивая таким образом личный элемент в обоих терминах, а также оставляя за собой свободу определять и использовать термин "Капитал" в отличие от любого конкретного капиталиста, в то время как термин "Труд" не может быть определен и использован в отличие от любого данного работника. Этот точный момент, хотя, вероятно, и новый, имеет очень важное значение для истинной доктрины заработной платы.

Требования английского языка и еще более прочные оковы экономических обычаев вынуждают нас продолжать использовать термины "Труд" и "Чернорабочие" в их техническом значении и в связи с научными терминами "Капитал" и "Капиталист"; но мы всегда будем использовать

каждое из этих слов в том же значении и освободить их, насколько это возможно, от грибковых наростов, которые закрепились за ними с течением времени.

Личные усилия любого рода, прилагаемые для другого с целью получения ответной услуги и ради нее, являются трудом.

Чернорабочие - это лица, оказывающие свои особые услуги другим лицам за коммерческое вознаграждение.

Ценностью, получаемой рабочим за оказанную им услугу, является заработная плата.

Эти определения исключают из нашего круга зрения любые Усилия кого бы то ни было, предпринимаемые не по коммерческим причинам; и они включают в себя все Усилия каждого, от Президента до уборщицы, прилагаемые с целью получения ответной услуги или заработной платы. По-видимому, бесполезно пытаться провести различие, как это делает Фрэнсис Уокер в своем "Вопросе о заработной плате", между "классом наемных работников" и "Классом наемных работников", поскольку, по-видимому, нет никакой научной или иной экономической разницы между заработной платой и жалованьем. Каждая из них является ответной услугой за оказанную другую услугу, и это все, что от нее требуется. Соответственно, весь класс рабочих в любой цивилизованной и прогрессивной стране чрезвычайно велик и постоянно увеличивается. Исключая, конечно, из этого класса всех людей в той мере, в какой они оказывают так называемые моральные услуги другим, которые по самой своей природе *бесплатны*, такие как те, которые проистекают из долга, вежливости и благожелательности, и, к счастью, это также огромный и быстро увеличивающийся класс, хотя наша наука не имеет к ним прямого отношения, число тех людей в каждом сообществе и в каждом ранге каждого сообщества, которые продают личные услуги того или иного рода в отличие от товаров и кредитов, почти такое же большое, как *на душу* населения взрослых и компетентные лица в рамках этой схемы. Следует иметь в виду, что те же самые лица, чьим основным бизнесом может быть продажа товаров или кредитов, часто продают услуги также каким-то второстепенным или побочным образом; а также, что те же самые лица, которые, с одной стороны, свободно раздают свои подарки и моральные ценности, с другой стороны, часто наиболее заняты продажей своих личных услуг за плату. Другими словами, продавцов Услуг нельзя отличать *в отношении их личности* от других продавцов или даже от прямых *дарителей*; но само *действие* и его закон совершенно различны в трех случаях продажи и совершенно различны в одном случае дарения.

Теперь, можем ли мы провести подклассификацию внутри этого обширного класса продавцов услуг, чтобы помочь нам лучше понять класс в целом, и особенно для того, чтобы помочь нам лучше понять Закон заработной платы внутри всего класса? Мы только что дружески раскритиковали Уокера за попытку провести демаркационные линии в этой обширной области: можем ли мы сами провести какие-нибудь полезные линии, менее открытые для критики, чем его, и такие, которые опирались бы на справедливые различия в природе и форме? Уокер обращает внимание на определенные особенности обратных сервисов: можем ли мы улучшить и прояснить некоторые особенности самих сервисов? Мы можем, по крайней мере, попытаться. Мы признаем, что здесь нельзя проводить жесткие границы. Внешние границы вокруг товаров, Услуг и Кредитов четки и незыблемы; таков и глубоко очерченный круг, который включает все три из них в равной степени как Ценности; *новнутри* меньших кругов границы необходимого

разделения несколько более размыты, хотя мы с уверенностью оставляем компетентным экономистам тройные линии, только что проведенные в сфере материальных товаров.

Таким образом, можно провести грубую классификацию "Чернорабочих", но полезную и действительно незаменимую, на (1) обычных чернорабочих, (2) квалифицированных чернорабочих и (3) профессиональных чернорабочих.

Обычные рабочие - это те, чьи услуги могут быть приемлемо оказаны обычно компетентным лицом после небольшой терпеливой практики и инструктажа, без чего-либо, соответствующего *ученичеству*, в качестве предварительного условия для продажи своих услуг. Рабочие с ферм, возницы, носильщики, официанты, шахтеры, портовые грузчики, железнодорожники и многие другие принадлежат к этому первому классу. Благодаря легкости, с которой этот класс может быть набран в любое время из растущих мальчиков и эмигрирующих иностранцев, а также из тех, кто, возможно, пробовался на класс выше и откатился назад, предложение здесь постоянно поддерживается большим по сравнению со спросом на такие услуги, и, следовательно, заработная плата всегда самая низкая и стабильная в этом низшем классе рабочих.

Квалифицированные рабочие - это те, кому пришлось пройти нечто эквивалентное ученичеству, чтобы иметь возможность предлагать свои услуги на продажу. Они, как класс, представляют некоторые существенные отличия от обычных рабочих. Их число меньше по той причине, что относительно немногие родители могут позволить себе уделять своим детям время и деньги, необходимые им для обучения ремеслу или для того, чтобы стать искусными в любом искусстве, требующем длительного обучения; в результате этого уменьшилось давление конкуренции между ними, а также потому, что, будучи умными и, следовательно, мобильными, они могут лучше настаивать на своих требованиях и распределяться по местам, где их услуги более востребованы; и потому, что на них, вероятно, будет более высокий спрос, чем на обычных рабочих, из-за тесной связи их услуг со специальными накоплениями капитала; заработная плата квалифицированных рабочих будет безошибочно править выше, чем у простых тружеников. Ремесленники в целом составляют этот второй класс рабочих.

Профессиональные рабочие - это те, кто получил техническое образование, — нечто большее, чем ученичество, — специально для того, чтобы они могли оказывать сложные и деликатные услуги своим собратьям за плату, и кто помимо этого обладает необходимым характером, талантами и гениальностью, позволяющими им добиться успеха. Священнослужители, врачи, юристы, литераторы, художники, актеры и многие другие оказывают так называемые профессиональные услуги. Препятствия при вступлении на этот путь, вызванные отсутствием (1) соответствующих природных дарований, или (2) требуемого усердия и характера, или (3) средств для соответствующего образования и тренировки, практически исключают такое количество людей, что конкуренция в высших сферах профессиональной жизни не такова, чтобы препятствовать получению очень большого вознаграждения за оказанные услуги. Спрос на них часто особенно велик, а предложение особенно ограничено. Когда на карту поставлены огромные интересы собственности, репутации, жизни, считается, что для обеспечения этого нужно найти лучших людей почти любой ценой. Гонорары и вознаграждения за услуги особой деликатности, большой сложности, большой опасностью выплачиваются отдельными лицами, корпорациями и нациями без всякой жалости. Сравнительно немногие люди достигают наивысших высот мастерства в своих соответствующих профессиях, и, как следствие, они

обладают естественной монополией в этих областях деятельности и получают за свой труд очень высокую заработную плату. Например, Дэниел Вебстер часто брал гонорар в размере 1000 долларов за одно заявление в суде; Паганини - такую же сумму за час игры на скрипке; и Дженни Линд, по крайней мере, столько же за вечернее пение на концерте, потому что в каждом случае был большой спрос на особую услугу и только один человек в мире мог оказать эту услугу в данных обстоятельствах с таким же совершенством. Но возражения, которые с такой силой выдвигаются против искусственных монополий, вообще не могут быть выдвинуты против естественной монополии; ибо, если путь к совершенству открыт для всех и на пути ни у кого нет искусственных препятствий, то нет порицания, а скорее похвалы тому, кто отдаляет всех конкурентов и просит и получает за услуги особого качества большое вознаграждение. Биржа радуется всем разнообразиям преимуществ, которые являются рождением свободы, но со всей силой отвергает преимущества, которые достигаются искусственными ограничениями, потому что искусственные ограничения всегда ущемляют чье-либо право оказывать услуги взамен; а право оказывать услуги взамен является фундаментальной концепцией Права собственности.

Можем ли мы получить несколько более глубокое и ясное представление о том, *что именно* оказывается в рамках этих трех классов личных услуг, прежде чем мы перейдем к соображениям, которые во всех случаях определяют их Ценность? Очевидно, что то, что обычные рабочие продают по большей части, если не исключительно, - это *мышечное усилие* того или иного рода, направляемое разумом, выработанным привычкой, и подкрепляемое соответствующими орудиями, предназначенными для удовлетворения желания и, таким образом, вызывающими ответную услугу покупателя; столь же очевидно, что квалифицированные рабочие, за немногими исключениями, чем раньше, продают такого же рода физические упражнения или движения, на этот раз управляемые умственным действием более высокого уровня и более широкого размаха, а также с помощью более сложных инструментов, работающих на удовлетворение желаний и вытекающих из них последствий. возвраты группы покупателей более скрупулезны и требовательны, чем у первой группы; и достаточно ясно, что некоторые из самых высоких профессиональных услуг, например, услуги хирурга, хотя ни в коем случае не составляют массы таких услуг, по существу того же рода, что и две первые, а именно: мышечные движения, управляемые самым интимным и точным знанием вещей, а также сопровождаемые самыми научными и дорогими инструментами. Во многих профессиональных услугах физический элемент сводится к минимуму, в то время как интеллектуальные и моральные факторы выходят на первый план и занимают главное внимание; однако обнаружится, что физический фактор всегда присутствует в той или иной степени, как, например, при обращении адвоката в суд или при посещении врачом своего пациента; и почти во всех случаях, если не во всех, тот или иной инструмент играет свою роль в процессе оказания профессиональной услуги до ее окончания, как Цицерон использовал дудочку или камертон, чтобы оценить свой голос в своих великих мольбах о римских клиентах. .

Таким образом, именно то, что оказывается во всех случаях Личных Услуг в каждом из их трех отдельных видов, - *это мускульные движения в сочетании с умственными усилиями, и обоим этим помогает привычка и та или иная форма того, что мы называем Капиталом*. Следовательно, Услуги являются *Личными* в высшем смысле этого слова. Разум и Тело Работника сговорились оказывать их. Самое пронизательное животное никогда не сможет быть обучено передавать одно из них. Они полностью *люди*. Тем не менее, мышечная часть в визуализации — движение и сопротивление движению — это как раз то, что инструменты и механизмы могут быть заменены в значительной степени, но никогда полностью, потому что

инструменты нельзя научить думать. Иногда может показаться, что машины вот-вот заменят человеческие руки в некоторых классах производства; но в конечном итоге будет обнаружено, как это обнаруживалось на каждой стадии процесса, что человеческие руки и человеческий разум в действии абсолютно необходимы на каждом этапе обмена между людьми. Люди так устроены, а Общество так организовано, что они все больше нуждаются для своего комфорта и прогресса в личных услугах своих собратьев и могут оказывать свои собственные в обмен на них; и, следовательно, никогда не может быть недостатка (при свободе) в Рынке личных услуг трех видов.

Теперь, рассмотрев как можно подробнее, что же такое личные услуги, давайте перейдем к принципам, определяющим их вознаграждение. То есть теперь мы тщательно изучим ценность личных услуг. Мы уже узнали, что спрос и предложение в их действии и реакции друг на друга определяют во всех случаях стоимость Товаров на данный момент; и мы обнаружим, что это в равной степени диктат всякого разума и результат всего опыта, что Спрос и Предложение также во всех случаях определяют стоимость всех Услуг и всех Кредитов тогда и там. Должны ли мы сначала рассмотреть соображения, влияющие на спрос на личные услуги, а затем на те другие соображения, которые ограничивают их предложение?

1. Спрос - это никогда не простое желание чего-либо, а желание в сочетании со способностью платить за это по ставкам, удовлетворяющим нынешнего владельца. Таким образом, спрос на Услуги формируется потенциальными их покупателями; а покупателями, конечно же, являются те, кто желает их получить и готов платить за них по текущим расценкам. Для нас будет проще и надежнее всего изучить спрос на Услуги по каждому из трех классов последовательно.

(1) Спрос на обычных рабочих имеет несколько отличий от спроса на квалифицированных и от спроса на профессиональных рабочих. Он едва ли когда-либо бывает интенсивным. Это в основном не связано с крупными накоплениями капитала. Желание обычно заключается в немедленном удовлетворении, без какой-либо другой цели в поле зрения. Часто это делается для такой услуги, поскольку, если невозможно найти рендерера удобно и дешево, человек склонен делать это сам. Например, если парикмахер недоступен, неразумен и не обладает достаточной квалификацией, мужчина, безусловно, побреется сам, при условии, что он еще не достиг независимости и роскоши носить окладистую бороду; и обычная домохозяйка, если чистоплотная и послушная прислуга не попадается на глаза, будет выполнять свою работу самостоятельно, с посторонней помощью. Именно тот важный факт, что от обычных услуг мужчин и женщин в повседневной жизни во многих случаях можно вообще отказаться, а во многих других случаях им можно найти замену, в связи с другим важным фактом, что простые рабочие быстро и легко осваивают свое искусство и, следовательно, присутствуют повсюду в большом количестве, делает заработную плату таких рабочих одинаково низкой. Спрос умеренный, а предложение большое.

(2) Спрос на квалифицированных рабочих более устойчив и силен, чем на обычных, потому что в целом потребность в них заключается не в немедленном удовлетворении, а в конечном удовлетворении, возникающем в результате коммерческого сотрудничества этих рабочих с их работодателями, которые являются капиталистами, в связи с накоплением капитала, целью которого является производство товаров для продажи с прибылью. Здесь у капиталистов появляется новый мотив покупать личные услуги рабочих. Мотив прост, понятен и заслуживает похвалы, но его природа и действие широко и грубо неверно понимаются.

Капитал является результатом Воздержания от текущего использования Ценности в целях удовлетворения потребностей ради ее увеличения в будущем за счет производства. Но воздержание всегда утомительно само по себе. Оно должно иметь свое потенциальное вознаграждение в виде увеличения, прибыли, иначе оно никогда не превратится из простой ценности в капитализированный продукт. Теперь владелец ценности, превративший ее из этого побуждения в капитал, испытывает коммерческую необходимость нанять рабочих, чтобы с их помощью заставить свой капитал приносить прибыль. Простаивающий капитал даже уменьшается *в стоимости*, не говоря уже о том, что он не приносит увеличения самому себе; и, соответственно, мотив владельца капитала силен и постоянен - покупать услуги рабочих, сочетать эти услуги со своими собственными капитализированными продуктами и, таким образом, производить товары для продажи, стоимость которых должна превышать текущую стоимость капитала и услуг вместе взятых. Здесь мы обнаруживаем в умах и мотивах большого класса людей конечный Спрос на рабочих, и особенно на квалифицированных рабочих, который так же верен и постоянен по отношению к своей законной цели Получения прибыли, как стрелка верна и постоянна по отношению к полюсу.

На данный момент совершенно очевидно, что, если справедливые ожидания капиталистов будут реализованы в виде стабильной прибыли, и чем больше круг капиталистов и чем больше капитализированных продуктов каждому, тем лучше для всех заинтересованных сторон, спрос на рабочих станет устойчивым и, вероятно, будет неуклонно увеличиваться, потому что тогда у всех капиталистов как таковых будет постоянный мотив вкладывать часть или всю свою годовую прибыль в капитализированные продукты, и, таким образом, спрос на рабочих станет более интенсивным, и ставки заработной платы на данный момент должны быть повышены. Устойчивый спрос на услуги рабочих зависит от стабильной прибыли капиталистов, и между интересами этих двух классов покупателей и продавцов нет антагонизма, скорее между ними существует полное тождество интересов.

Сейчас мы рассматриваем исключительно то, что составляет спрос на рабочих второго разряда. Как и всегда, здесь сначала возникает желание, а затем готовность оказать ответную услугу. Желание работодателей этого класса заключается в получении прибыли на свой капитал, и обратная услуга для рабочих присутствует как часть этих капитализированных продуктов. Эту часть капитала мы называем частью заработной платы. Он уже находится на руках или предусмотрен для того, чтобы быть на руках, когда наступит срок выплаты заработной платы. Конечно, ожидается, что текущая заработная плата в конечном счете будет получена в результате текущего совместного производства рабочих капитализированных продуктов, выделенных капиталистом для этой цели. Но если капиталисты не получают прибыли в конце этого производственного цикла, будь то два месяца или двадцать четыре, то желание нанимать рабочих на следующий цикл ослабнет, и доля отдачи -услуг или заработной платы, которой можно платить им за следующий цикл, будет неизбежно уменьшена. Оба элемента спроса сокращаются из-за снижения прибыли. В то же время снижается желание покупать услуги и способность платить за них. По самой природе капитализированных продуктов они изнашиваются в процессе производства; если в конце цикла у капиталистов не будет чистой прибыли, им придется туго, но заработная плата рабочих в течение следующего цикла будет меньше. Это не вопрос сентиментальности или филантропии, но вечного закона, который установил Бог и которому человеческие замыслы не могут помешать. Капиталисты и рабочие являются совместными партнерами в одном и том же деле. При промышленной и коммерческой свободе их интересы идентичны. Оба являются покупателями и продавцами друг для друга в

одно и то же мгновение; и, как всегда, когда обе стороны получают одинаковую выгоду и удовлетворены сделкой, обе будут радостно и прибыльно продолжать связь. Спрос каждого класса на продукцию другого не уменьшится. Прибыль и заработная плата взаимно порождают друг друга.

Но все же то, что иногда утверждали экономисты, не совсем верно, а именно, что капиталисты находятся под таким же давлением, вынуждающим покупать их услуги, как и рабочие, вынуждающие их продавать. Капитал - это Ценность, уже созданная взаимными желаниями и усилиями двух лиц, и в настоящее время являющаяся исключительной собственностью одного из них, а также выделенная им посредством волевого акта, чтобы впоследствии быть подспорьем к какому-либо будущему производству под предлогом создания таким образом новой стоимости. Капитал теперь стал вторичным по отношению к человеку, который им владеет, и отделен от него. Он очень редко понимает его реальную природу и действие. Он обычно придает ему в своем воображении более существенное и устойчивое существование, чем оно есть на самом деле. Он часто более или менее высокомерен по отношению к своим соседям и сотрудникам из-за того, что обладает им. Сам факт того, что он вложил их в капитал для будущих операций, показывает, что он независим от них как от средства к существованию в настоящее время. Личные услуги рабочих, с другой стороны, находятся в совершенно ином отношении к *ним*. Их личные услуги действительно могут быть *ценными*, но они не могут быть *капитализированы*. Как чернорабочим, им больше нечего продавать. Если они не продадут свои услуги сейчас, они даже не будут существовать, еще меньше они могут иметь какой-либо ценности. Только с помощью озорной фигуры речи о мастерстве рабочих иногда говорят как об их "Капитале". Следовательно, рабочие находятся в определенном отдаленном, но неотъемлемом невыгодном положении как продавцы своих личных услуг по сравнению с капиталистами как их покупателями. Этот недостаток, однако, хотя и очевиден в природе вещей и при определенных обстоятельствах губителен для рабочих, может практически исчезнуть при другом и естественном положении вещей; и оба класса одинаково желают, чтобы он исчез на практике.

Всякий раз, когда существует широкий, постоянный и прибыльный рынок для всех товаров, которые капиталисты и рабочие могут совместно производить, — то есть когда прибыль стабильна и приносит вознаграждение, а заработная плата высока и ее покупательная способность растет, - спрос на квалифицированных рабочих всегда должен быть таким, который ставит рабочих в равные условия по сравнению с капиталистами, потому что при таких обстоятельствах покупателей услуг много и они нетерпеливы, два босса, вероятно, будут предлагать цену за одного квалифицированного рабочего, и тогда заработная плата всегда растет в долларах, и с каждым долларом растет эффективная покупательная способность. .

В этой связи крайне важно отметить, что все, что касается прибыли и заработной платы, в конечном итоге зависит от широты и свободы рынков. Именно из ответных услуг, полученных от*продажи* товаров, произведенных совместно капиталистами и рабочими, в конечном счете должны быть выплачены как заработная плата, так и прибыль. Другого возможного источника их не существует. Когда рынок терпит крах, терпит крах все, что ведет к рынку. Особенно падает спрос на рабочую силу для следующего производственного цикла и, конечно, снижается также предполагаемая заработная плата для этого цикла. Общественная глупость и всеобщий проигрыш от перекрытия внешних рынков для наших собственных товаров высокими тарифными барьерами, как это демонстративно делалось Соединенными Штатами в течение

тридцати последних лет, вытекают, конечно, из этой радикальной истины; и заработная плата рабочих, вместо того чтобы повышаться за счет тарифных сборов, как это так часто ложно и нечестиво утверждалось, неизбежно из-за них *снижается*, потому что они фактически запрещают капиталистам и рабочим их лучшие и свободно выбранные *рынки* для продажи их совместной продукции.

Другим чрезвычайно важным вопросом, постоянно влияющим на спрос на рабочих второго разряда, является Компетентность практических управляющих капиталом, вложенным в промышленные предприятия. Капитал не может управлять собой. Сам по себе он совершенно инертен. Это всегда либо Товар, либо Кредит. Сознывая свою неспособность разумно распоряжаться собственными частями Капитала или же наученные этому на горьком опыте, гораздо большее число индивидуальных владельцев капитала сужают его другим для управления; они инвестируют его в какую-нибудь промышленную корпорацию, в банк, фабрику или железную дорогу. Какой-то один человек или, по крайней мере, небольшая группа людей должна практически управлять сейчас всеми конкретными накоплениями капитала. Именно они, в своей способности манипулировать капиталистами, в значительной степени формируют Спрос на рабочих. Но такие менеджеры, которые одновременно умелы, дальновидны и честны, не вырастают на пустом месте. Они редки. Большинство из них, по крайней мере в этой стране, были теми, кто начинал с малого, контролируя собственноручно заработанную или унаследованную небольшую собственность, и поднялся благодаря практике, знаниям и совести до способности прибыльно распоряжаться всеми заинтересованными крупными массами Капитала. В руках таких людей, которым публичное право и частные обстоятельства предоставляют приемлемые шансы, и прибыль, и заработная плата, несомненно, будут поступать удовлетворительно. Они капитаны индустрии. Они делают честь человеческой природе. Они являются благословением для всего сообщества. У них нет необходимости и желания просить о поддержке их бизнеса за счет несправедливых налогов, взимаемых с целого народа.

У таких людей иногда есть сыновья или *протеже*, которые обладают аналогичными способностями и подобной честностью, и они благодаря опыту становятся способными вести бизнес к аналогичным успешным результатам. Это радостно, но необычно. Чаще всего во втором и, почти наверняка, в третьем поколении линия королевской преемственности терпит крах. Вместо капитана промышленности появляется лейтенант. Вполне вероятно, что он ошибается в природе капитала и думает, что он будет действовать сам по себе без той вечной бдительности, которая является единственной платой за его поддержание и приумножение; вполне вероятно, что ему не хватает хватки и правления людей, и его работники становятся деморализованными и невосприимчивыми; еще более вероятно, что он думает, что видит, как другие операторы вокруг него быстрее богатеют, спекулируя на предприятиях вне рамок законного бизнеса, и берет что-то свое и из того, что ему не принадлежит, и выбрасывает это из надлежащих каналов; и, в результате одного или всех этих действий, вскоре все идет наперекосяк, прибыль и заработная плата падают, некачественная работа выполняется и медленно продается, а спрос на рабочих (которые являются основой их жизни) на этом предприятии снижается или вообще исчезает. Неудивительно, что бумагоделатели на своем ежегодном собрании в Саратоге в 1889 году в качестве главного итога своей встречи решили, что они воспитают своих сыновей (или чьих-то сыновей) так, чтобы они стали их преемниками в их бизнесе, пройдя тщательную практическую подготовку на самой бумажной фабрике, начав с раннего возраста и продолжая подолгу. Высшее промышленное образование в той или иной

форме является второстепенной надеждой производственного бизнеса в Соединенных Штатах, основная надежда заключается в достойной коммерческой свободе покупать их материалы и продавать их продукцию на лучших рынках, где бы они ни находились.

Есть еще один важный момент, который непосредственно влияет на спрос на рабочих второго класса и, следовательно, на их заработную плату, а именно, на постоянное внедрение новых и более совершенных машин. На первый взгляд может показаться, и это часто утверждалось, что использование машин отнимает именно столько труда у людей, на столько-то снижает спрос на рабочих и имеет тенденцию на столько-то уменьшать их заработную плату. Все это противоречит истине; но прежде чем мы объясним, почему это противоположно истине, давайте внимательно прислушаемся к самой истине, изложенной в 1889 году высшим из ныне живущих авторитетов в этих особых вопросах сэром Эдвином Чедвиком, восьмидесятилетним пионером санитарных и экономических реформ. Пятьдесят шесть лет назад Чедвик вместе со своими коллегами из Английского фабричного инспекционного совета рекомендовал сократить продолжительность рабочего дня и другие усовершенствования, которые сейчас стали общепринятыми в Англии. В статье, недавно прочитанной в Политэкономическом клубе, он обращает внимание на значительный рост производства, который следует за усовершенствованием оборудования и сокращением рабочего времени.

Он говорит: "Прядильные машины, которые раньше обкатывали 8000 оборотов в минуту, теперь обкатывают 11000; и в Ланкашире не более половины рабочих теперь занято для производства того же количества с помощью нового оборудования, которое было задействовано на машинах 1833 года. В качестве примера того, насколько сократилось количество рабочих рук в результате этих усовершенствований, можно упомянуть, что одна большая семья прядильщиц хлопка в Манчестере, в которой 40 лет назад было занято 11 000 человек, теперь не может собрать и половины этого числа. Тем не менее, численность работников на фабриках увеличилась, как и численность населения в целом, а уволенные рабочие были заняты другими занятиями. В начале века стоимость прядения фунта пряжи составляла шиллинг. Фунт той же пряжи теперь прядут за полпенни рабочие, получающие двойную плату за свое возросшее энергичное внимание и мастерство. Однако теперь выяснилось, что напряжение повышенного ответственного внимания нельзя выдерживать так долго, как медленный, полуавтоматический темп при долгой работе старых заводов. Отсюда прослеживается тенденция к дальнейшему добровольному сокращению рабочего времени на лучших заводах, сначала до девяти часов. На одной фабрике, на которой занято 2000 человек, добровольное сокращение было произведено примерно до восьми часов при более равномерном производстве; и я слышал о других примерах. Как показывает стоимость работы с некачественными руками и неточными правилами, в недавнем отчете Торговой палаты Манчестера говорится, что пряжа в рулонах стоимостью 20 центов может быть произведена по цене от 2 до 3 центов за фунт дешевле в Манчестере, чем в Бомбее, несмотря на то, что продолжительность рабочей недели составляет 80 часов в неделю, в то время как в Манчестере она составляет всего 50. В настоящее время Ланкашир, с его короткими часами работы, встретится с Германией или любой другой страной на нейтральных рынках мира. В Германии прядильщицы и ткачихи все еще работают по 13 часов в день, как когда-то в Англии; во Франции их рабочий день сократился только до 12 часов; тогда как в Англии норма давно составляет 10 часов, а вскоре может составить 9 или даже 8. И это сокращение улучшает здоровье наемных работников, в то время как снижение себестоимости продукции позволяет им

получать более высокую заработную плату; тем не менее, Германия с ее сверхурочной работой и высокими тарифами поддерживает систему низкой оплаты труда, дорогостоящего производства, высокой стоимости распространения и ограниченных продаж".

Точность этих важных констатаций факта подтверждается со всех сторон. Комитеты британских прядильщиц и ткачей неоднократно посещали Соединенные Штаты, а затем сообщали своим коллегам на родине, что заработная плата, учитывая все обстоятельства, у прядильщиц и ткачей в Великобритании и Соединенных Штатах одинаковая, а в некоторых случаях и более высокая в первой. Много раз перед своей печальной кончиной Джон Брайт публично свидетельствовал, что заработная плата в Англии за время его парламентской жизни выросла в целом на 50%, а на некоторых производственных линиях - на 100%. За несколько месяцев до того, как были сделаны эти заявления Чедвика, сэр Ричард Темпл сообщил своему отделению Британской ассоциации: *"Средний заработок на душу населения в Соединенном Королевстве, с учетом всего населения без разделения на классы, составляет 35 фунтов стерлингов, что превышает средний заработок в Соединенных Штатах, который составляет 27 фунтов стерлингов, и Канаде, который составляет 26 фунтов стерлингов, 18 шиллингов, и на Континенте, который составляет 18,1 шиллинга фунтов стерлингов; в то время как он ниже, чем в Австралии, который составляет 43 фунта стерлингов, 4 шиллинга на душу населения."*

Согласно этому, средний заработок в Великобритании на душу населения на 30% выше, чем в Соединенных Штатах, и на 81% выше, чем на Европейском континенте. Действительно, Британия - процветающая и прибыльная страна с точки зрения среднего годового заработка всего населения. Сэр Ричард продолжает в том же статистическом документе показывать, что средняя годовая прибыль на британский капитал составляет 14%, и что доходность капитала примерно такая же для Соединенных Штатов.

Теперь, можем ли мы легко привести основания, на которых внедрение большего количества и более совершенного оборудования вместо вытеснения рабочих имеет тенденцию повышать и фактически повышает заработную плату тех, кто продолжает работать руками и головой? Мы попробуем это сделать.

(а) изобретение, конструирование и поддержание в исправности самого оборудования требует рук и голов рабочих, которые, как часто предполагается, вытесняют рабочих, и в дальнейшем открывает путь для более прибыльного трудоустройства некоторых рабочих, которые раньше выполняли более грубые, повторяющиеся и автоматические части процессов, для выполнения которых могут быть созданы только машины.

(b) машинное оборудование всегда снижает себестоимость данного объема продукции, иначе не было бы мотива для его внедрения. Но при прочих равных условиях снижение стоимости товара расширяет рынок для его продажи. Чем дешевле предлагается полезный товар, тем больше его покупателей по всему миру. Чем больше и качественнее вводилось оборудования, тем больше и дешевле производились товары и тем шире и качественнее были рынки сбыта; и, следовательно, тем больше и тем более умелые руки требовались для обслуживания оборудования и сбыта продукции.

(с) Чем больше товаров создается таким образом людьми и машинами и чем шире рынки сбыта для них по всей земле, тем больше рабочих требуется для извлечения, подготовки и

транспортировки сырья для производства товаров, количество которых в настоящее время увеличивается, а также для отправки и распределения готовой продукции. Как говорит Чедвик, несмотря на то, что количество рабочих рук на *фабриках* сократилось наполовину в одном месте, "тем не менее, население *фабрик* увеличилось, как и население в целом, а уволенные рабочие были заняты другими занятиями".

(d) Эти усовершенствования в машинах и вытекающее из них повышение квалификации рабочих удешевляют также, конечно, товары, потребляемые самими рабочими, и, следовательно, данный уровень заработной платы, не говоря уже о норме, которая наверняка возрастет при таких обстоятельствах, теперь обеспечивает рабочим более высокий уровень комфорта.

Следовательно, все более совершенное и долговечное оборудование на данный момент имеет тенденцию одновременно повышать уровень заработной платы рабочих и увеличивать покупательную способность единицы, в которой выплачивается заработная плата.

Возвращаясь теперь к основной теме обсуждения в рамках данной главы, мы убедительно доказали, что ни в введенных новых машинах, ни в более высокой заработной плате, выплачиваемой в связи с такими машинами, ни в сокращенном рабочем времени, ставшем возможным благодаря этим двум, нет ничего, что могло бы уменьшить спрос капиталистов на личные услуги рабочих; потому что во всем этом, при условии предполагаемой коммерческой и промышленной свободы, нет ничего, что могло бы уменьшить прибыль капиталистов, которая является единственным мотивом, приводящим их в действие как таковую. То, что высокая заработная плата и короткий рабочий день являются скорее преимуществом для прибыли в связи с квалифицированными рабочими и прекрасным оборудованием, чем недостатком по сравнению с долгим рабочим днем, низкой оплатой и плохим инвентарем, ясно показано Чедвиком в процитированном отрывке, сравнивающем Англию с английским Бомбеем, где рабочее время на 60% больше, а заработная плата значительно меньше, а стоимость оборудования очень мала; "пряжа в рулонах стоимостью в двадцать шиллингов может быть произведена при затратах от 2д. до 3д. в Манчестере дешевле, чем в Бомбее"; назовем это 2½г. меньше; то есть прядение бомбейской прялки обходится более чем на 1% дороже за фунт пряжи, чем прядение манчестерской прялки! Тогда, ради правды и приличия, давайте покончим с болтовней в этой стране о преимуществах "нищенского труда" перед квалифицированным, низкой заработной платы перед высокой, дешевой техники перед дорогой!

Проницательный читатель поймет, что корень всего этого вопроса кроется в широте и быстроте работы *рынков*, на которых товары, произведенные рабочими и капиталистами, могут продаваться взамен других товаров, а также за Услуги и Кредиты; если мировые рынки свободны для всех покупать и продавать, что, по—видимому, является одним и тем же, то спрос капиталистов на услуги рабочих по созданию и сбыту товаров, пригодных для продажи, везде, где они могут потребоваться, по-видимому, никогда не может ослабнуть в целом; потому что спрос капиталистов на товары, произведенные рабочими и капиталистами, не может быть снижен в целом. желания людей, которые могут быть удовлетворены с коммерческой точки зрения усилиями других людей, неопределенны по количеству и безграничны по степени; и, следовательно, заработная плата квалифицированных рабочих, предполагаемая коммерческая свобода наций, вероятно, будет в целом неуклонно расти во всем мире; и количество и совершенство машин также возрастут, поскольку капиталисты всегда могут при таких

обстоятельствах видеть, что их прибыль маячит перед ними, - прибыль от бесконечно разнообразного и товарного производства.

Во всяком случае, главная и почти единственная причина, по которой маленькая Англия превзошла в коммерческом процветании любого рода любую другую нацию на земном шаре за последние сорок лет, о чем свидетельствуют эти статистические данные сэра Ричарда Темпла и другие многочисленные доказательства на море и суше, заключается в том факте, что ее государственные деятели последнего поколения пришли к ясному пониманию, а затем помогли людям увидеть, что рынок сбыта - это товары на рынке; что ее традиционные тарифные барьеры для недопущения иностранных товаров удерживали в равной степени отечественные товары, которые хотели получить прибыль, и поэтому мало-помалу снижались тарифные барьеры, одинаково проклятые Богом и англичанами, которые никогда больше не будут установлены у берегов земли Кобден, Брайт и Эллиот; и сегодня мы читаем, что средний годовой заработок на душу всего населения Соединенного Королевства, мужчин, женщин и детей, англичан, ирландцев и шотландцев, составляет 176 долларов, в то время как средняя годовая прибыль капитала в трех королевствах составляет 14%.

(3) В последнюю очередь здесь мы должны теперь взглянуть на спрос на личные услуги профессиональных рабочих. Это люди, которые сделали нечто большее в связи с делом своей жизни, чем просто прошли обучение ремеслу или приобрели какие-то механические навыки, связанные с каким-то механизмом. Профессиональные рабочие подразумевают скорее образование, чем Ученичество. Знание тел и умов людей; знакомство по крайней мере с каким-то одним разделом общих законов, пронизывающих вселенную; некоторая вера (чем больше, тем лучше) в Бога, который сотворил мир и управляет им; все это необходимо для разумного успеха профессиональных работников. Спрос на их услуги и, конечно же, отдача, получаемая ими за такие услуги, будут в значительной степени зависеть от таких превосходных знаний и уверенности, приобретенных такими людьми и задействованных в их услугах.

Священнослужители, врачи, юристы, государственные деятели, литераторы, актеры, учителя и научные эксперты могут служить нашими главными примерами профессиональных работников.

(а) "Все, что есть у человека, он отдаст за свою жизнь". Когда люди заболевают или те, кто им дорог, они посылают за врачом. Едва ли есть какая-либо черта человеческой природы более универсальная, чем эта. И эта черта делает честь человеческой природе, потому что она подразумевает относительно высокую оценку ценности жизни в сознании пациента, а также относительно высокое доверие к определенному классу своих собратьев. По мере развития общества и по мере того, как христианство углубляет чувство ценности индивидуальной жизни и устанавливает более прочные узы доверия между людьми, отношения между врачами и их пациентами постепенно меняются; люди не ждут, пока заболеют, прежде чем посылать за врачом, как это было раньше; некоторые люди и семьи устанавливают связи с медицинским консультантом, который заранее изучает их конституцию и жизненные привычки, руководит их общей санитарией, и, таким образом, и он, и они лучше подготовлены к приему лекарств во время болезни. У Гладстона уже давно был такой помощник, с наилучшими, по его мнению, результатами, и он настоятельно рекомендовал такие действия Джону Брайту, но слишком поздно, чтобы спасти последнего от того, что считалось преждевременной смертью в результате неосмотрительного обращения с его здоровьем. В некоторых случаях в Англии и Соединенных Штатах врачу выплачивается годовая зарплата за общую заботу о здоровье семьи, независимо от того, случилась болезнь или нет, вместо более обычной платы за

консультации и посещение. Доктор Манн из Нью-Йорка получает такую годовую зарплату от мистера Джея Гулда. Но каким бы образом ни оплачивались медицинские услуги, спрос на них постоянен и интенсивен. Мотив для их покупки является непосредственным и личным, а не опосредованным и отдаленным, как в случае с капиталистами и рабочими второго класса.

Это заметили еще в отношении врачей, да и вообще в отношении всех профессиональных разнорабочих гораздо больше, чем в отношении других работников, что было накоплено много данных ими в своих собственных интересах, из чистой любви к нему, а не ради просто продавать свои услуги как разнорабочие; пока этого не уменьшится в наименее коммерческого характера своих услуг, стремится породить со стороны покупателей их укрепления доверия к мужчинам, которые делают их, так что спрос на подобные услуги и, следовательно, платить за них усиливается доверием работников на местах-то приобретенные ими в иных целях, чем продажа целей, и которые действительно *не могут быть проданы*; и превосходный *характер* также, как и главное знание, которое полностью *морально* в своей основе и не меркантильных вовсе, влияет на спрос на услуги обладателем его, чтобы увеличить его, на Земле, естественно, сильнее доверие к нему, как профессиональный рабочий, и в то же время имеет тенденцию к увеличению своей заработной платы, ограничивая круг тех, кто может предложить на конкурс таких услуг на фоне такого все необходимые знания и характер.

(b) юристы по природе вещей не удовлетворяют таким универсальным Требованиям, как врачи. Джонатан Смит из Лейнсборо сказал на Массачусетском съезде 1788 года: "У нас в городе нет юриста, и мы прекрасно обходимся без него". Тем не менее, сто лет спустя в Соединенных Штатах насчитывалось около 70 000 юристов, а в самом Лейнсборо к тому времени было по меньшей мере три выдающихся юриста. Интересы собственности и репутации, а также конституционные права отдельных лиц в отношении требований правительства, насколько они могут быть защищены с помощью юристов, ни в коем случае не являются столь постоянными и императивными, как интересы жизни и здоровья. Тем не менее, адвокаты пользуются законным спросом во всех цивилизованных странах. Латинская юридическая максима провозглашает очевидную истину: *В интересах Содружества положить конец спорам и судебным разбирательствам*. Вне всякого сомнения, суды и адвокаты полезны в целом как для отдельного человека, так и для общества в целом. Но чрезвычайно сложное и неудовлетворительное состояние американского права в настоящее время, обусловленное тем фактом, что у нас не слишком простое законодательство Соединенных Штатов с его тремя уровнями судов и судей и значительно расходящимися сводами законов в каждом из 42 штатов, а также тем фактом, что наше законодательство в целом почти наугад взято из двух довольно разных источников, Общего права Англии и Гражданского права Рима, увеличивает количество юристов по отношению к населению непропорционально такому соотношению в других странах и, как правило, делает юристов как класс слишком консервативными в отношении старых и затянувшихся процессов вплоть до противостояния очевидным улучшениям и упрощениям. Дэвид Дадли Филд, президент Американской ассоциации юристов, сказал в августе 1889 года в Чикаго: *"Насколько мне известно, нет другой страны, называющей себя цивилизованной, где требуется так много времени, чтобы наказать преступника, и так много лет, чтобы добиться окончательного решения между людьми. Поистине, мы можем сказать, что правосудие ходит по земле в свинцовых сандалиях. Один из наших самых заслуживающих доверия журналистов утверждает, что ежегодно толпы вешают больше убийц, чем казнят по закону. И все же у нас, по подсчетам, в стране почти 70 000 юристов. Доля юридического элемента составляет во Франции 1:4762; в Германии 1:6423; в*

Соединенных Штатах 1:909. Теперь перейдем от исполнителей к исполнению. Похоже, что средняя продолжительность судебного процесса сильно различается в разных штатах; наибольшая составляет около 6 лет, а наименьшая - 1½. Очень немногие штаты завершают судебный процесс за такой короткий период. Если собрать все эти цифры вместе, стоит ли удивляться, что циник говорит, что мы, американские юристы, больше говорим и меньше действуем, чем любое другое равное количество людей, известных истории?"

Затем мистер Филд повторил свой хорошо известный аргумент в пользу кодификации, объяснив задержки с принятием закона хаотичным состоянием законодательства и утверждая, что первой обязанностью правительства является доведение законов до сведения народа. *"Вы, конечно, должны быть верны своим клиентам и судам, но вы также должны обеспечить быстрое правосудие своим согражданам, более быстрое, чем вы до сих пор обеспечивали, и вы должны дать им шанс ознакомиться со своими законами."*

Из-за огромных трудностей, с которыми сталкивается любой человек, осваивающий различные отрасли права в этой стране, оно все больше и больше разбивается на специальности, и юристы посвящают себя какой-либо одной из его многочисленных отраслей, основная линия разделения проходит между "Законом" и "Справедливостью", технически так называемой; и всякий раз, когда кто-то становится выдающимся в какой-либо области, его вознаграждение, как правило, очень велико одновременно из-за большого спроса и небольшого предложения на данный момент, в то время как среднее вознаграждение юристов в целом по классу достаточно скудное, потому что их слишком много, и они не могут получить никакого вознаграждения. и люди стали очень подозрительно относиться к хитросплетениям закона и задержкам.

(с) Причины неослабевающего спроса в христианских странах на религиозных учителей и проповедников, скажем лучше, на духовных наставников, лежат глубоко в природе человека. Если и есть какое-то положение о людях, более неоспоримое, чем другое, то оно может заключаться в том, что люди созданы по образу Божьему и что среди людей вообще существует неудержимое стремление поддерживать и углублять этот образ. Соприкосновение между человеком и человеком и между человеком и Богом на данный момент таково, что люди могут помогать друг другу в этом стремлении, и что они *чувствуют*, что могут помочь друг другу. Это главная причина, по которой некоторые люди постоянно посвящают себя христианскому служению, а другие так же постоянно просят их стать их пасторами и учителями. Те, кто более просвещен в божественных вещах и более духовно мыслит, предлагают себя, так сказать, не коммерчески, а морально непросвещенным и менее продвинутым в качестве проводников и помощников. Это так же, как было с Вулфом и его людьми на высотах Абрахама: те, кто добрался до вершины первыми, немного задержались, чтобы помочь подняться тем, кто пришел следом. И самое поразительное во всем этом то, что массы людей в глубине души так же стремятся к возвышению, как и самые отборные умы среди них стремятся помочь работе продвигаться вперед. Служители по—прежнему и всегда будут (природа человека неизменна) настойчиво призываться; часовни, церкви и соборы по-прежнему возводятся по всей земле; поклонение, прошения и устремления всегда возносятся по алтарной лестнице великого мира к небесам, направляемые и воспламеняемые избранными и избирающими мужами Божьими, - *"когда священники на алтарях великих соборов восхваляют!"*^[5]

Утверждение, что священнослужитель, оказывая подобные услуги, продает свою религию, является чудовищным извращением языка. Это правда, что он продает услуги по требованию, надлежащему оказанию которых его личное благочестие способствует одному большому элементу, а полное доверие к нему со стороны его народа как к хорошему и серьезному человеку вносит другой большой элемент; но благочестие, духовная сила и достойный пример питаются не ради продажи услуг, а ради них самих в личной ценности, и эти вещи не следует путать с услугами, которые продаются. Соответственно, в то время как призвание священнослужителя священо и относится к сфере религии, его заработная плата относится к сфере обмена, и ее определение, в гармонии, конечно, с высшими импульсами, является деловой сделкой. Это различие должно быть понято лучше, чем оно есть на самом деле; и как священнослужителям, так и простым людям необходимо напоминать, что духовное относится к одной сфере, а мирское - к другой. Размер зарплаты министра, а также время и способ ее выплаты - это вопросы чисто делового характера; и винить следует самого министра, если он не уделяет им внимания и не настаивает на них, руководствуясь принципами бизнеса.

В профессиях вообще, и в частности в профессии служителя, хотя, если мы ограничим наше внимание теми людьми, которые одновременно обладают необходимыми дарами природы и также прошли тщательную подготовку, мы обнаружим высокий уровень вознаграждения на двух основаниях высокого спроса и ограниченного предложения, мы должны также иметь в виду противодействующие влияния, которые имеют тенденцию усиливать конкуренцию и, следовательно, уменьшать вознаграждение, а именно: респектабельность, которая сопутствует им, стремление к знаниям ради них самих, которое приобретает в связи с ними, обучение, полностью или частично безвозмездное, предлагаемое тем, кто находится в курс подготовки к ним и желание творить добро без оглядки на денежное вознаграждение, которое движет многими, кто вступает на них.

(d) Врачи, юристы и священнослужители служат в основном отдельным лицам или, самое большее, относительно небольшим группам лиц и, конечно, рассчитывают на вознаграждение тех, кому они служили. Иное дело государственные деятели, четвертый класс профессиональных рабочих, на которых нам нужно смотреть с экономической точки зрения. Государственные деятели, достойные этого имени, служат, по крайней мере, целой нации, и к нации как таковой они должны обращаться за денежным вознаграждением. И такие люди никогда напрасно не обращались к тем, кому они приносили пользу в целом. Бисмарк - лучший современный пример государственного деятеля, получившего от благодарной страны огромное денежное вознаграждение за оказанные огромные политические услуги. Потребность в услугах государственных деятелей основывается на глубоком сознании людей, политически организованных в Нацию, что они нуждаются, особенно в трудные времена, в Человеке с высочайшими природными способностями, широчайшими достижениями и высочайшей политической честностью, который планировал бы и действовал за них в чрезвычайных ситуациях, поскольку они осознают, что не могут планировать и действовать самостоятельно органично. Это не означает, что один когда-либо знает самое главное лучше, чем многие: он этого не делает. Это не означает, что истинная цель национального марша когда-либо была осознана более ясно или, скорее, *ощущалась* с большим рвением одним человеком, чем многими заинтересованными людьми: это не так. Еще в меньшей степени это означает "человек на коне". Но на самом деле это означает следующее: нация (как следует из самого названия) состоит из мыслей, надежд, волнений, смутных прогнозов и наполовину сформированных целей множества людей, составляющих единое целое (рожденных вместе для одной судьбы на

земле); и истинный государственный деятель - это один из них, разделяющий с ними одновременно традиции прошлого и перспективы будущего; тот, у кого есть инстинкт и интеллект, позволяющие собрать и воплотить общее чувство и общую волю; тот, кто каким-то образом завоевал доверие масс, которые готовы на время доверить себя другим. ему руководство их делами, и дать ему возможность планировать и действовать за них как их защитнику и избавителю; и тому, кто (поскольку он является таковым) может лучше использовать благоприятные моменты для заявлений, переговоров и публичных действий, но при этом никогда не забывает, что он не что иное, как *агент* других, и готов как сложить ответственность по воле общества, так и взять ее на себя по воле общества.

Вашингтон был таким государственным деятелем, как и Линкольн. Даже Бисмарк в монархическом, а затем и имперском окружении отказывается от чего-либо существенного и оригинального в своих собственных действиях: он сделал то, чего не мог не сделать: он последовал инстинктам Пруссии и своим собственным; и стал средством удовлетворения постепенно созревающих стремлений другого немецкого народа к единству и порядку. Таким государственным деятелем был Чатем в Англии и Кавур в Италии. Так вот, подобные услуги, оказываемые для целого народа, всегда заслуживают и обычно получают, хотя и не оговоренные заранее, но подразумеваемые общественной преданностью одной стороны и общим согласием другой, чрезвычайные почести и вознаграждения. Это правильно, даже исходя из чисто экономических принципов. Заслуги великих государственных деятелей перед своей страной в великие эпохи и чрезвычайные ситуации являются одновременно даром и продажей, они одновременно патриотические и экономические, на них в равной степени существует национальный спрос и их благодарное признание, предложение всегда чрезвычайно редко, а награда часто чрезвычайно велика; и к непреходящей заслуге Экономической науки следует отнести то, что ее особые мотивы и результаты могут смешиваться и гармонизировать с мотивами и результатами высших моральных импульсов, таких как патриотизм и религия, как в случаях с Солдатом и Государственным деятелем, так и с другими людьми. Священнослужитель. Не было никаких рациональных оснований для колебаний Гарибальди относительно получения от парламента Италии в 1875 году ежегодной пенсии в размере 50 000 лир.

(е) Существует еще один класс профессиональных рабочих, условно названный так, который следует отметить, прежде чем мы оставим тему спроса на рабочих и перейдем к рассмотрению их предложения, а именно Литераторов, художников и Актеров высшего ранга. Государственные деятели в первую очередь служат отдельной нации, которая выбирает и вознаграждает их, хотя их влияние может косвенно возвышать и другие нации; но великие писатели, художники и актеры, какими бы ни были их местожительство и имя поначалу, вскоре становятся частью всего мира и получают доход из многих стран, потому что высшее искусство космополитично по своей природе, и лучшая характеристика людей как таковых не может не быть достоянием человечества. Шекспир больше не англичанин, ни Анджело - итальянец, ни Моцарт - немец, ни даже Бернар - француз. Какими бы глубокими ни были шрамы и моря, отделяющие нацию от нации, есть нечто еще более глубокое во врожденном признании человеком человека, как это изображено великими Мастерами в бессмертных строках. Соответственно, в сокровенной душе Человечества как такового существует своего рода Потребность в этих живых и возвышенных штрихах и очертаниях самого себя, откуда бы они ни пришли. На самом деле нет и не может быть, как в большинстве других случаев продажи, сделки, заключенной заранее между этими predetermined продавцами редчайших услуг

и их молчаливыми, но ожидающими покупателями, однако, в конце концов, между ними существует предшествующее и гарантированное взаимопонимание. Они поддерживают связь даже через море. Мастер берет свое за живое, и публика, подтянутая, хотя и немногочисленная и разрозненная, слушает, аплодирует *и отвечает тем же*.

Верен ли принцип так называемого "Международного авторского права"? Давайте присмотримся внимательнее, прежде чем произносить. В настоящее время наша добрая страна делает себя посмешищем даже для своих собственных интеллигентных и любящих искусство граждан, вводя пошлину в размере 30% на картины и скульптуры иностранных художников, вовсе не для того, чтобы получить таким образом доход, а для "защиты" отечественных художников в их некачественных работах путем искусственного повышения цен на их товары. Зависть киностранным произведениям искусства зашла так далеко, что, когда художники щедро одалживают их для выставок по случаю наших национальных праздников, на них накладываются обязательства *не продавать их на этой стороне* без предварительной уплаты пошлины, которая любезно отменяется на время Выставки. Это Ограничение. Это протекционизм в чистом виде. Юридически это исключение Лучших, чтобы принудительно предоставить валюту Худшим. В настоящее время национальное авторское право ограничивает продажу любой книги одному издателю в его интересах и в интересах автора. Таким образом, книга, которая сейчас находится в руках читателя, защищена авторским правом. Это юридическое соглашение между авторами, издателями и их общественностью, возможно, можно логически защитить, возможно, это даже на благо общества в целом, хотя во многих случаях оно, несомненно, повышает цену на хорошие книги, которые были бы опубликованы без какого-либо такого искусственного поощрения. Однако авторское право, как и все патентные права, вскоре истекает по истечении определенного срока, и после этого общественность может неограниченно использовать то, что действительно принадлежит ей.

Ибо то, что иногда называют "литературной собственностью", не является собственностью в строгом смысле этого слова. Книга не похожа на плуг или дом. Его содержание, даже самое оригинальное, было как бы раскрашено, перестроено и усилено индивидуальным умом автора. Его содержание всегда исходит из общего запаса. Она не может принадлежать автору, поскольку бушель пшеницы принадлежит фермеру, который посеял семена на своей собственной земле, обмолотил их в своем собственном амбаре и отвез на рынок в своей собственной повозке. Права личности и права сообщества в большей или меньшей степени сочетаются в частной собственности любого рода, по крайней мере, в той степени, в какой последняя может облагать собственность налогом, если это необходимо для общего благополучия, поскольку она также юридически обязана обеспечивать ее владельцу, когда ей угрожают другие; в задачу настоящей книги не входит проведение зыбкой границы в целом между правами отдельных лиц и правами их правительства по отношению к ним; но различие между общей собственностью и собственностью, защищенной авторским правом, достаточно очевидно для всех, и Закон подчеркивает это различие, выделяя одно быстро прекращаемый, а другой постоянный. Итак, когда правительство, под властью которого проживает автор, предоставило ему ограниченное авторское право в пределах своей собственной юрисдикции, казалось бы, что индивидуальное право на помещение было в достаточной степени признано наряду с несомненным правом Целого на конечное использование труда их собственного гражданина.

Однако, когда речь заходит о Международном авторском праве, которое представляет собой попытку обеспечить авторам одной страны искусственные привилегии при ограничении продажи их продукции во всех других странах, аргумент рушится. Даже для одной страны, в которой живет автор и которая облагается налогом, аргумент не очень сильный и вряд ли связывает передовое общественное мнение ни относительно его обоснованности, ни даже относительно практической выгоды от него в целом. При попытке распространить его на все страны его разумность исчезает. Налогообложение не может выходить за пределы юрисдикции страны, облагающей налогом; и, безусловно, кажется, что юридическая привилегия, выходящая за рамки привилегий общего права, не должна путем расширения посредством официальных действий других стран освобождать от налогообложения (в случае необходимости) результаты первоначальной привилегии. Цель международного авторского права - не благословенная, как объявил миру Джеймс Смитсон, *"увеличение и распространение знаний среди человечества"*, но прямое и искусственное посредством юридических ограничений "повышение" цен на книги и другие "знания" для широких масс "человечества" и "распространение" этих дополнительных цен как между авторами, так и издателями. Протекционизм в этой форме, по-видимому, ничуть не более респектабелен, чем в виде таможенных пошлин на иностранные произведения искусства.

2. В нашей первой главе мы уже видели доказательства утверждения, что Стоимость чего бы то ни было, что покупается и продается, определяется спросом на это и Предложением этого чего-либо в данный момент. Кроме того, теперь мы достаточно подробно рассмотрели основные этапы и основания спроса на каждый из трех классов личных услуг, покупаемых и продаваемых среди мужчин. Следующая тема по порядку - предложение личных услуг на различных рынках. Здесь нет необходимости проводить конкретное различие между тремя классами услуг, поскольку условия, определяющие предложение в каждом из них, в значительной степени схожи.

В экономике вообще нам приходится иметь дело главным образом с людьми и лишь второстепенно - с вещами; когда мы переходим к предоставлению личных услуг, отвечающих спросу на них со стороны других людей, этот момент становится очевидным; и именно здесь, если где-либо еще, в сфере нашей науки, нам нужно посвятить слово особой доктрине, которая почти столетие была известна под названием *мальтузианства*. Томас Роберт Мальтус, 1766-1836, был английский священник и педагог, большой путешественник и внимательный наблюдатель из мужчин, тот, кто разделил свое время в течение долгой жизни между лекарством и стул, а также библиотеки университетов, опубликованный в 1798 году его "эссе о принципах народонаселения, как он влияет на будущее улучшение общества"; в этом и в последующих изданиях расширилась и обогатилась, он достал с доказательствами его поразительное заявление, что человеческая раса находится на увеличение числа в нечто вроде геометрической прогрессии, а средства существования для них в любой конкретной сфере сельского хозяйства могут только увеличиваться в чем-то вроде арифметической пропорции; Соединенные Штаты были тогда удвоением населения за 25 лет, и он подсчитал, что такими темпами жители любой страны в пяти столетий будет подняться до миллиона раз их число, которое дало бы Англии в это время более чем на двадцать миллионов миллионов людей, или больше, чем можно даже стоя там, за этой естественной склонности права человека плодovitость превысит результаты закону отдачи от Земли, он не видел никакого средства, кроме проверки, чтобы население, которое он делится на *позитивный* и *профилактический*, первый из которых, такие, как войны, голод и болезни, увеличить ежегодное число смертей, а

второй из которых, такие как благоразумие и умеренность в заключения брака после брака, уменьшится число рождений; и Мальтус и его последователи, среди которых знаменитый Томас Чалмерс был видный, всячески стремился привить на уроках труда обязанность поздние браки и меньше детей, а непереносимое условие их роста удобствами, и "будущее улучшение общества".

Эти дискуссии привлекали большое внимание почти по сей день, и предполагалось, что они очень важны для темы заработной платы и, следовательно, являются важной частью политической экономии; но если присмотреться повнимательнее, сила того источника народонаселения, который Творец вложил в природу человека, в отличие от слабости той силы, с помощью которой земля обеспечивает человека средствами к существованию, представляется темой физиологии, а вовсе не Политической экономии. Политическая экономия предполагает существование Людей, способных и желающих осуществлять обмен друг с другом, еще до того, как она начнет свои исследования и обобщения. Как они возникают, скорость их естественного увеличения и соотношение этого увеличения с увеличением количества пищи, какими бы интересными ни были физиологические вопросы, явно не имеют ничего общего с нашей Наукой. Каждый взрослый человек в такой же степени создан природой для получения личных услуг, как и для их оказания, в экономике каждый без исключения получает, когда и потому что он оказывает, и все в равной степени естественным образом способны также стать капиталистами; экономические законы, как мы видим, не представляют препятствий для того, чтобы все люди стали *богатыми*, как мы используем этот термин; город, в котором многие люди богатеют одновременно, является лучшим местом в мире, куда другие люди могут отправиться, чтобы разбогатеть, и вовсе не города, в которых другие люди беднеют; большинство людей не желают, некоторые, возможно, могут быть неспособны выполнить моральные условия для того, чтобы разбогатеть; хотя, мы можем положиться на это, мировой голод был вызван скорее ленью и недостатком предусмотрительности отдельных людей, и особенно чудовищными злоупотреблениями правительств, чем каким-либо законом увеличения населения.

Опыт также показал, что сильный импульс в человечестве к продолжению рода не слишком силен для цели, задуманной Создателем; что Тот, кто является автором импульсов, является автором и естественных им противодействий; что по мере того, как люди, получающие моральное и религиозное воспитание, все больше и больше попадают под влияние разума и привязанности, профилактические проверки населения незаметно и эффективно вступают в действие; и что, если рассматривать мир в целом, еда и удобства более чем соответствовали темпам роста населения, поскольку его жители в целом явно никогда не были так хорошо накормлены и обеспечены. одетый и обеспеченный жильем, как сейчас. Абстрактный антагонизм закона увеличения численности населения с законом увеличения продовольствия, или тем, что мы предпочитаем называть законом убывающей отдачи от Земли, может быть принят, если кто-то захочет настаивать на этом; но любая практическая *тенденция* к их столкновению в том виде, в каком существует мир и каким он должен быть, уверенно отрицается. Когда Мальтус писал, и много лет спустя, Англия находилась под властью протекционизма; жалкие хлебные законы, запрещающие импорт иностранного зерна, чтобы местные производители могли продавать его своим соотечественникам по искусственным ценам и, таким образом, становиться богаче по мере того, как дорожал хлеб, были отменены только в 1846 году; и продемонстрированная способность Великобритании в условиях свободной торговли использовать плодородие всего мира для неуклонно и все более дешевого

содержания своего народа, демонстрирует несоответствие мальтузианства экономической науке.

На предоставление персональных услуг в любое время и в любом месте в соответствии со спросом на них влияют несколько важных обстоятельств, которые мы сейчас рассмотрим в их последовательности.

(а) *приятность* или нежелательность оказания данного набора услуг повлияет на предложение рабочей силы на данном этапе и поможет определить размер выплачиваемой им заработной платы; потому что более приятная работа привлечет большее число рабочих, вследствие этого они будут испытывать давление конкуренции, и уровень заработной платы сразу же будет снижен. Более неприятная работа будет меньше ощущать давление численности и, как следствие, обеспечит, при прочих равных условиях, более высокий уровень вознаграждения. К числу элементов, которые, несмотря на разнообразие вкусов, делают любую работу приятной или неприятной для работников, относятся (1) меньшее или большее требуемое напряжение физической силы, (2) полезность или нездоровость работы, (3) ее чистота или грязность, (4) степень свободы или стеснения при ней, (5) безопасность или рискованность работы, (6) уважение или порочащая ее репутация в общественном мнении. Чтобы проиллюстрировать каждое из них по порядку, каменщик, стекловдув, мусорщик, фабричный рабочий, рабочий на пороховой фабрике, контрабандист - каждый получит большую компенсацию из-за особого элемента неприятности, связанного с его личной службой; и он сможет требовать и обеспечивать более высокую плату за счет воздействия этой неприятности на предложение таких рабочих. Из всех этих элементов общественное мнение, пожалуй, является наиболее действенным; и если оно благоприятствует работе по найму, и ей придается определенное социальное значение, и для нее требуется только обычная квалификация, заработная плата на ней безошибочно будет низкой. Это, несомненно, главная причина, по которой так много молодых женщин предпочитают преподавать, а не работать на фабриках, в магазинах или офисах, и почему заработная плата женщин-учителей была такой удивительно низкой; хотя каждый из перечисленных выше элементов приятности также может способствовать достижению того же результата. Если бизнес решительно противостоит общественному мнению, он должен предполагать большое вознаграждение, иначе им никто не будет заниматься. Это объясняет аномальные прибыли работоторговли, ликеро-водочного бизнеса, игорных домов и лотерей.

(б) *легкость* или трудность обучения приемлемому оказанию данного набора личных услуг будет оказывать быстрое и постоянное влияние на предоставление этих услуг и, конечно же, также на размер выплачиваемой за них прибыли. Элементами этой Трудности в целом являются время, затраты, отсутствие природных дарований, недостаток дальновидности со стороны заинтересованных лиц и недостаток настойчивости со стороны самого учащегося. Например, чтобы отдать мальчика в подмастерья какому-либо ремеслу, от родителей требуется дальновидность, способность обходиться без его непосредственной помощи, а иногда также сумма денег на его питание и одежду, которой нет у всех родителей; многие мальчики, которые должны приобрести навыки продажи личных услуг в юном возрасте, если вообще приобретают их, обнаруживают на испытаниях, что им не нравится это ремесло, или у них нет необходимых способностей, или им не хватает соответствующего терпения и настойчивости; и, как следствие, предложение рабочих по этой конкретной линии сокращается, и право требовать и способность обеспечить более высокий уровень заработной платы, чем предоставляется

обычным рабочим, сопутствует небольшому предложению из-за сокращения численности, вызванного этими препятствиями на входе, и вытекающей из этого слабости конкуренции. Это одна из главных причин различия в заработной плате квалифицированных и неквалифицированных рабочих; другой причиной является, как мы видели, более сильный и постоянный спрос на первых вследствие импульса, придаваемого капиталом. Все эти трудности с самого начала еще сильнее проявляются в случае профессиональных рабочих, более эффективно прореживая их ряды и еще больше повышая размер вознаграждения для успешных конкурентов.

(с) *постоянство* или непостоянство предполагаемой занятости в данном бизнесе - это фактор, влияющий на предложение внутри него, а затем и на заработную плату. Если услуги носят такой характер, что их можно оказывать только в течение девяти месяцев в году, заработная плата оказывающих услуги будет выше с каждым днем или месяцем, чем была бы при условии, что услуги оказывались в порядке в течение всех двенадцати месяцев. Рабочий склонен смотреть на совокупный заработок за год и вряд ли займется профессией, которая обеспечивает занятость лишь на часть времени, если только не удастся найти некоторую компенсацию в виде более высокой заработной платы за это время. Это главная причина, по которой заработная плата каменщика и маляра, по крайней мере в этом климате, выше, чем у кузнеца и плотника. Кучер также может стоять рядом со своими лошадьми половину дня или ночь, не прибегая к его услугам, и, следовательно, должен получать пропорционально более высокую плату за проезд от тех, кого он перевозит. В целом, обнаружено, что мужчины предпочитают постоянную работу с более низкой ставкой оплаты, чем непостоянную с перспективой более высокой заработной платы за конкретную фактически выполняемую работу; и поскольку многие предпочитают это, те, кто берется за другую, могут обеспечить более высокую относительную ставку оплаты в своей менее подходящей профессии. Следует, однако, заметить, что в противовес этому некоторые люди стремятся к промежуткам досуга в своем бизнесе и к возможности использовать эти промежутки в соответствии с каким-либо призванием или другими средствами к существованию.

(d) *Вероятность успеха* или противоположного в любой сфере личных услуг - это обстоятельство, которое оказывает определенное влияние на размер заработной платы, выплачиваемой в этой сфере, посредством воздействия этой вероятности на количество тех, кто ею занимается. Если конечный успех сомнителен, то, естественно, меньше людей будут заниматься таким бизнесом, а те, кто отважится на это и добьется успеха, вероятно, получат очень высокую награду. Точно так же тем, кто берется за работу по контракту и при этом берет на себя больший или меньший риск, обычно платят за свои услуги по более высокой ставке, чем тем, кто выполняет аналогичную работу каждый день. Верно, что отчасти это объясняется тем фактом, что подрядчик обычно вкладывает свой собственный капитал в большей или меньшей степени и поэтому должен получать прибыль наряду с заработной платой, а также тем, что заработная плата суперинтенданта причитается ему в дополнение к обычной заработной плате; тем не менее, остается некоторая разница, которая может быть объяснена только риском, которому он подвергается при успешном выполнении своего контракта. Общее изменение предложения и заработной платы, обусловленное этой четвертой причиной, несомненно, было бы больше, чем оно есть, если бы не чрезмерная уверенность, которую люди всех поколений, по-видимому, питают к собственной удаче. Этот избыток мирской веры всегда проявляется в стремлении к новооткрытым горнодобывающим регионам. Это было доведено до совершенства в 1889 году в неконтролируемом продвижении тысяч людей в их почти немедленном уходе

столько что открытой территории Оклахомы. Легкость, с которой до сих пор продаются лотерейные билеты во многих странах, доказывает распространенность этой чрезмерной уверенности. Исходя из доктрины шансов, заранее очевидно, что ни один человек не может рационально купить *ни один* лотерейный билет по объявленной цене, потому что, если этот человек купит все объявленные билеты, он наверняка потеряет деньги, поскольку сумма призов всегда меньше суммы цен. В противном случае организаторы лотереи всегда теряли бы деньги.

(е) *мобильность* или неподвижность работников как класса сильно влияет на их предложение в любое время и в любом месте и, следовательно, на ставки заработной платы тогда и там. В некоторых странах, особенно в Соединенных Штатах, рабочие как класс со значительной легкостью переезжают с места на место под действием спроса на личные услуги. Согласно переписи 1870 года, 7 500 000 коренных жителей проживали в других штатах, помимо тех, в которых они родились. Многие из них, несомненно, покинули свои родные края, чтобы получить более плодородную землю, а многие также для того, чтобы получить более оплачиваемую работу чернорабочих. Коренной американец больше, чем большинство других людей, не только готов переезжать с места на место в надежде улучшить свое положение, но и готов время от времени менять род занятий в той же надежде. В этой стране больше свободы передвижения на местном уровне и меньше фиксированности занятий со стороны рабочих и других лиц, чем в любой другой промышленно развитой стране. Даже иностранные иммигранты здесь — рабочие заводов, шахтеры и другие чернорабочие, — кажется, через некоторое время улавливают дух страны в обоих этих отношениях. Во всем этом есть одно значительное преимущество, а именно, конкуренция становится более равномерной во всех местах, необычный спрос на рабочих в какой-либо одной точке легко удовлетворяется, а заработная плата не поднимается так высоко и не падает так низко в определенных точках, как это было бы в противном случае. Но во всем этом также есть значительные недостатки, главным образом такие, что услуги рабочих, перемещающихся по месту жительства или меняющих вид своего труда, никогда не смогут стать столь же качественными, как услуги, более *устойчивые* по месту и времени; и, в особенности, тщательное ученичество или что-либо эквивалентное ему, слишком мало ценится общественным мнением и слишком мало требуется для получения временной работы. Чтобы противостоять очевидному давлению этих недостатков, сейчас используется замечательный прием, а именно ввести в наших государственных школах нечто вроде "ручного обучения" различным профессиям. Государственные учреждения также, некоторые из них большого масштаба, такие как Союз Куперов в Нью-Йорке и более недавний благотворительный фонд в Филадельфии, были созданы с целью обучения мальчиков и девочек как зрению, так и рукам, искусному оказанию тех ремесленных услуг различного рода, которые всегда будут востребованы среди мужчин и которые, безусловно, пришли в упадок среди нас отчасти из-за неиспользования старой системы ученичества.

С другой стороны, в Европе рабочие как класс гораздо менее мобильны, чем здесь, а в Азии — еще менее. Говорят, что в Европе нет ни одной страны, в которой доля иностранцев в коренном населении превышала *бытри процента*. В Англии, которая является маленькой страной, разница в заработной плате между северными и южными графствами очень заметна. Профессор Фосетт является авторитетом в утверждении, что обычный сельскохозяйственный рабочий в Йоркшире в зимние месяцы зарабатывает 13 шиллингов в неделю, в то время как рабочий из Уилтшира или Дорсетшира, выполняющий аналогичную работу в течение того же количества часов, зарабатывает всего 9 шиллингов. Контраст в целом между заработной платой английских сельскохозяйственных рабочих и той, которую платят на фабриках, рудниках и в

печах, еще более разителен. То же самое более или менее относится и к стоимости товаров: конкуренция еще ни в коем случае не совершенна в распределении товаров таким образом, чтобы сделать их цену единообразной в одной и той же стране или даже в одном и том же графстве; но неподвижность рабочих по очевидной причине гораздо больше, чем неподвижность товаров. В то время как рабочие, безусловно, должны иметь право свободно отправляться туда, где их услуги могут пользоваться большим спросом, естественное нежелание большинства людей покидать родные места позволяет каждой из наций добиваться своих свободно выбранных целей без повсеместного вмешательства из-за рубежа. Если бы Китай обрушился на Соединенные Штаты или Индия на Англию, как может указывать простой *экономический* импульс, это было бы катастрофой для западных наций; но люди повсюду находятся под другими влияниями, помимо экономического, хотя оно сильное, отчетливое и повсеместное; Политическая экономия имеет дело с людьми такими, какие они *есть*, учитывая все обстоятельства, и с куплей-продажей, как это фактически происходит во всем мире, или, скорее, как это имело бы место, если бы были сняты искусственные экономические ограничения; и у Провидения есть и другие великие цели, помимо коммерческого процветания, сколь бы жизненно важным оно ни было. способствует всему остальному прогрессу и часто сдерживает один импульс более сильным.

(f) *обычай*, с родственными ему предрассудками и модой, все еще имеет большое отношение к предложению рабочей силы в определенных сферах деятельности и, конечно, к уровню заработной платы в них. В прежние времена в этой стране и особенно в более старых странах обычаи и указы доминировали при определении, например, текущих гонораров юристов и врачей, когда вступала конкуренция, чтобы решить, сколько таких гонораров должен получать профессиональный работник, а не размер каждого конкретного гонорара. Доли продукции, поступавшие соответственно сельскохозяйственному арендатору и землевладельцу, находились под особым контролем обычая; как достаточно показывает способ (ныне пришедший в упадок) разделения ферм "*пополам*", некогда повсеместно распространенный в Новой Англии. В некоторых других вопросах, связанных с землей и торговлей, Обычай долгое время постепенно превращался в прямой закон, как, например, знаменитое "*Ольстерское право*" в Ирландии. Предрассудок, который является всего лишь другим названием Обычая, все еще имеет некоторое значение при регулировании ставок заработной платы, что можно увидеть в том, что заработная плата женщин, по-видимому, неоправданно низка по сравнению с заработной платой мужчин; а также в размере заработной платы Джона Чайнамена в тех частях Соединенных Штатов, где он отваживается предложить свои услуги вопреки общественному мнению и враждебному законодательству. Можно сказать с общей правдой и удовлетворением, что конкуренция, кажется, сейчас разрушает простые обычаи и предрассудки во всех направлениях и, возможно, в ближайшее время может безраздельно господствовать над экономической сферой; в то время как Мода, которая действительно носит на одной стороне своего щита девиз "*обычай*", носит также на другой стороне смелое слово "*конкуренция*", и эта вторая сторона, вероятно, будет представлена публике в основном в будущем, потому что те, кто руководит стилями в какой бы то ни было области, всегда будут предлагать свои услуги обществу с выгодой для себя, поскольку это одна из форм конкуренции, и их уровень размер компенсации будет законно выше, чем средняя ставка их собратьев, хорошим примером чего было заметное мирское процветание в течение восьмидесятих годов Уорта, парижского портнихи.

(g) *Юридические ограничения* являются еще одной причиной, влияющей на заработную плату, оказывая непосредственное влияние на предложение рабочей силы. Законы, препятствующие или поощряющие иммиграцию; законы, устанавливающие гонорары и жалованье чиновникам; тарифные налоги, запрещающие или только ограничительные; законы, создающие привилегированные классы любого рода, что является лишь другим обозначением законов, ограничивающих права масс; неравные способы налогообложения, принятые по незнанию или преднамеренно; все они оказывают прямое и могущественное влияние на распределение работников, на их поставку в определенные пункты и на ставки их заработной платы. Правительства приходят, однако, гораздо свободнее, чем раньше, но не по своему естественному выбору и течению как правительства, а только благодаря постепенному и часто разочаровывающему принуждению своих граждан оставить все эти вопросы экономики, за исключением заработной платы их собственных слуг и тех товаров, которые они предпочитают облагать налогом, простому и безопасному действию спроса и предложения.

(h) *добровольные ассоциации* для этой общепризнанной цели существовали в средневековье и снова стали современным средством регулирования предложения рабочей силы на соответствующих рынках и регулирования заработной платы различных их классов. Гильдии Средневековья, и особенно старые гильдии Лондона, имели замечательную историю, к которой мы здесь не можем даже прикоснуться. Их местное значение в достаточной степени подтверждается тем фактом, что Лондонская ратуша по сей день является "Ратушей гильдий" короля Эдуарда III. потакал гражданским чувствам своего времени, став членом Гильдии оружейников. "Семилетнее ученичество было необходимой прелюдией к полноправному членству в любой торговой гильдии. Их правила носили мельчайший характер; качество и ценность работы были строго регламентированы, часы тяжелого труда были установлены с рассвета до комендантского часа, и были приняты строгие меры против конкуренции в сфере труда. На каждом собрании этих гильдий их члены собирались вокруг шкатулки для Рукоделия, в которой содержались правила их Общества, и стояли с обнаженными головами, когда ее открывали. Староста и кворум гильдейских братьев сформировали суд, который приводил в исполнение постановления гильдии, проверял всю работу, выполняемую ее членами, конфисковывал незаконные инструменты или недостойные товары; а неподчинение их приказам каралось штрафами или, в крайнем случае, изгнанием, что влекло за собой потерю права на торговлю. За счет взносов членов гильдии был собран общий фонд, которого хватило не только на приобретение торговых предметов гильдии, но и на основание часовен и проведение месс, а также на установку расписных окон в церкви их святого покровителя. Даже в наши дни гербы ремесленной гильдии часто можно увидеть на соборах рядом с гербами прелатов и королей".[6]

Профсоюзы и Братства наших дней не могут ссылаться на провокации и оправдания своих средневековых предшественников. Однако нельзя отрицать, что у них есть некоторые провокации и оправдания в плохом примере, подаваемом им различными комбинациями (подразумеваемыми или явными) плательщиков заработной платы как класса. Если те, кто платит заработную плату, объединяются, то у тех, кто получает заработную плату, , по-видимому, нет иного ресурса, кроме как объединяться. В этом оба одинаково неправы. Оба одинаково противостоят в этом духу политической экономии, который всегда является духом Свободы, и всегда выступают против таких искусственных объединений для таких целей, потому что они имеют тенденцию уничтожать независимость личных действий как со стороны плательщиков,

так и со стороны получателей заработной платы, а также имеют тенденцию низводить всех работников любого общего разряда до одного уровня усилий и вознаграждения.

(i) Наконец, мы должны отметить влияние *случайных событий* на заработную плату, поскольку эти события влияют на предложение рабочей силы. Например, в 1348 году страшная чума, получившая название "Черная смерть", вторглась в Англию и унесла более половины ее населения. "Даже когда первый всплеск паники миновал, внезапное повышение заработной платы, вызванное огромным сокращением предложения бесплатной рабочей силы, хотя и сопровождалось соответствующим повышением цен на продовольствие, грубо нарушило ход промышленной деятельности; урожай сгнивал на земле, а поля оставались необработанными не только из-за нехватки рабочих рук, но и из-за борьбы, которая теперь впервые проявилась между капиталом и трудом" (Грин). Землевладельцы сельских районов и городские ремесленники, не понимавшие закона заработной платы как неизменной равнодействующей спроса и предложения рабочей силы, были шокированы тем, что казалось им экстравагантными требованиями нового рабочего класса. Парламент столь же невежественный народ естественный экономический закон, принятый в следующей редакции: *"Каждый мужчина или женщина, какого бы то ни было состояния, или облигаций, может в теле, и в возрасте шестидесяти лет, и не имеющие собственного которых он может жить, ни земли о обработка почвы, из которых он может занять себя, и не служит какой-либо другой, обязан подавать работодателя, который обязан потребовать, чтобы он сделал так, и принимают только зарплаты, которые привыкли быть сделано в районе, где он обязан отслужить два года, прежде чем началась чума."* Впоследствии парламентским актом было приказано выжигать на лбу беглого рабочего клеймо каленым железом, а укрывательство сельских крепостных в городах, в которых по их гражданским правилам крепостной, продержавшийся год и один день, после этого был свободен, было строго запрещено. Эти парламентские акты и многие другие подобного рода были бессильны удержать заработную плату на прежнем уровне, но были мощны для поддержания вражды и социального недовольства. Они подготовили почву для таких агитаторов, как Джон Болл, для поэта-агитатора Пирса Пахаря и для великого крестьянского восстания 1381 года. Знаменитый стишок Джона Болла выразил презрение к дворянам, стремление к справедливому правлению и негодование по поводу угнетения крестьян того времени и всех времен:

"Когда Адам копал, а Ева размножалась,
Кто тогда был джентльменом?"

Через сто лет после Черной смерти заработная плата рядового английского рабочего — у нас есть высочайшие основания для этого утверждения — вдвое превышала количество предметов первой необходимости, которые можно было получить за заработную плату, выплачиваемую при Эдуарде III.

3. Теперь, полностью рассмотрев различное влияние спроса и предложения на стоимость личных услуг в их трех видах, мы, наконец, подходим к наиболее важному общему пункту этой главы, а именно к тому, что во втором классе услуг, приобретаемых в связи с использованием *капитала*, заработная плата постоянно увеличивается относительно прибыли. Мы уже ясно видели, что стоимость труда и стоимость капитала являются единственными обременительными элементами в стоимоститоваров; потому что, в то время как Природные

агенты все время помогают все больше и эффективнее в таком производстве, они работают без усталости или упадка, без вознаграждения. Вознаграждением рабочих является заработная плата, а вознаграждением капиталистов - прибыль; и теперь мы должны продемонстрировать, что часть их совместных продуктов, выпадающая рабочим в виде заработной платы, все время увеличивается по сравнению с остальной частью, выпадающей капиталистам в виде прибыли. Эта истина имеет глубочайшее значение и самый ободряющий характер; потому что люди важнее во вселенной, чем вещи; и потому что число людей, которые продают свои услуги как рабочие, значительно больше, чем число людей, которые продают свои услуги как капиталисты.

Еще одна неоспоримая и волнующая массы человечества истина заключается в том, что ценность каждого предмета или статьи этих продуктов, созданных совместными действиями рабочих и капиталистов, становится все меньше и меньше, измеряемая любым относительно фиксированным стандартом в виде денег; так что, в то время как заработная плата, измеряемая таким образом, становится все большей и большей совокупностью по сравнению с совокупностью прибылей и, конечно, распределяется между гораздо большим числом людей, те товары, которые рассматриваются как совокупность предметов, на которые заработная плата этих многих обычно расходуется для их собственного комфорта, становятся все дешевле и дешевле для всех, благодаря к постоянно расширяющемуся и совершенно беспричинному действию природных сил.

Для простоты аргументации по этому важному вопросу мы сначала рассмотрим факты на основе недавних иллюстраций, собранных другими сторонами для совершенно иной цели, а затем подробно приведем экономическое обоснование этих патентных и универсальных фактов. Возьмем, к примеру, из Руководства Poor's Railroad Manual за 1889 год таблицу, наглядно показывающую неуклонное снижение грузовых сборов в расчете на тонну за милю с 1865 по 1888 год на семи репрезентативных восточных магистральных железнодорожных линиях, а именно: Пенсильванской, Форт-Уэйн и Чикаго, Нью-Йоркской центральной, Мичиганской центральной, Лейк-Шор, Бостонской и Олбани, Лейк-Эри и Вестерн; и на шести ведущих западных дорогах, а именно: Иллинойсской центральной, Сент-Пол, Берлингтонской и Куинси, Чикагской и Северо-Западной, Рок-Айленд и Чикаго и Олтон. Ниже приведены цифры:—

Ставка сборов за тонну за милю (в центах).

Год.	Восточный.	Западный.	Год.	Восточный.	Западный.
1865	2.900	3.642	1877	.971	1.664
1866	2.503	3.459	1878	.898	1.476
1867	2.305	3.175	1879	.764	1.279
1868	2.132	3.151	1880	.869	1.389
1869	1.860	3.026	1881	.763	1.405
1870	1.593	2.423	1882	.756	1.364
1871	1.478	2.509	1883	.829	1.310
1872	1.504	2.324	1884	.740	1.220
1873	1.476	2.188	1885	.636	1.158
1874	1.332	2.160	1886	.711	1.111

1875	1.161	1.979	1887	.718	1.014
1876	.985	1.877	1888	.609	.934

Это снижение показателей в случае группы восточных дорог составило *79 процентов*, а в Западной группе - *73 процента* за двадцать четыре года. Не менее примечательным, чем масштабы этого снижения стоимости фрахта за милю, является его равномерность. Обе группы демонстрируют поразительную стабильность в процессе снижения ставок. Начав с совершенно разных точек территориального развития, они, тем не менее, двигались почти одинаковыми темпами в одном направлении. Это показывает действие причин, одновременно устойчивых и универсальных. Статистика сама по себе никогда не может открыть нам *причины*; но она указывает путь к ним; во всяком случае, она предотвращает любое радикальное неправильное их толкование. Великой и затмевающей причиной удешевления грузов за тонну здесь, как и везде, более дешевых тарифов на стыке усилий капиталистов и рабочих, является, конечно, постоянная, возрастающая и всегда безвозмездная помощь природных сил в каждой точке.

Хотя ставки фрахта за тонну снизились в среднем более чем на три четверти менее чем за четверть века по этим 13 железным дорогам в целом, общая стоимость эксплуатации этих дорог за этот промежуток времени не снизилась в сколько-нибудь заметной степени, как также указано в том же Руководстве. Главной статьей всех эксплуатационных расходов железных дорог является заработная плата, выплачиваемая рабочим всех классов; и сейчас на этих 13 дорогах рабочим платят так же хорошо, как и в 1865 году, при этом в национальных деньгах делаются соответствующие надбавки за изменившиеся стандарты. Если, по общему мнению, железнодорожные служащие всех разрядов как таковые ничего не потеряли в своей заработной плате за этот промежуток времени; и широкая общественность, включая этих рабочих, а также заинтересованных капиталистов, значительно выиграла, то как мы можем объяснить огромное снижение стоимости перевозки, в то время как все эксплуатационные расходы остаются в основном такими же, как и раньше?

Этому можно дать только одно рациональное объяснение. И оно заслуживает доверия. Все известные факты согласуются с ним, и против него нельзя привести ничего существенного. Выгоды для масс, включая капиталистов и рабочих, *исходят от капиталистов как таковых*. Это очевидно и реально. Затраты на рабочую силу и капитальные затраты - это совокупные затраты. Если общая стоимость перевозки одной тонны груза из Бостона в Чикаго на $\frac{3}{4}$ меньше, чем это было четверть века назад, при том, что стоимость рабочей силы была одинаковой в эти два момента времени, то неизбежен вывод, что *стоимость капитала* во втором пункте меньше, чем в первом пункте. С этим выводом согласуются все факты. Все рабочие, связанные с железной дорогой, от высшего до низшего звена, должны получать зарплату в любом размере, иначе поезда, безусловно, перестанут ходить, независимо от того, получают акционеры какие-либо дивиденды на вложенный ими капитал или нет. Первоначальные *акции* — капитал, на который были построены дороги — многих, если не большинства железных дорог в стране, были уничтожены, а их место занял новый долг в другой форме, называемый *облигациями*. Даже номинальные дивиденды дорог, выплачивающих дивиденды, снизились в интервале от 10 или 8 до 5 или 4 *процентов* в целом, то есть на *50 процентов*. Со всех сторон совершенно очевидно, что в природе и прогрессе вещей есть нечто такое, что приводит к увеличению заработной платы по сравнению с прибылью: заработная плата сохраняется и относительно увеличивается, прибыль сокращается или вообще исчезает.

К счастью, здесь мы не ограничиваемся обобщениями, какими бы простыми и определенными они ни были. Одна из 13 указанных выше железных дорог, Центральная железная дорога Иллинойса, сделала замечательную выставку в своем собственном годовом отчете за 1887 год, показав стоимость обслуживания своих локомотивов за каждый год из тридцатипредшествующих лет. Эта стоимость пробега за милю упала с 26,52 цента в 1857 году до 13,93 цента в 1886 году. Это сокращение было произведено полностью за счет *капитала* за счет изобретений и всевозможных усовершенствований в *механизмах* передвижения; в то время как заработная плата инженеров и кочегаров выросла за этот период с 4,51 цента до 5,52 цента за милю пробега. Стоимость рабочей силы выросла как относительно, так и абсолютно, в то время как стоимость капитала снизилась как абсолютно, так и относительно. В 1857 году инженеры и кочегары получали в качестве заработной платы 17% от всей стоимости обслуживания локомотивов, но в 1886 году они получили 39% от этой общей стоимости. Таблица выглядит следующим образом: —

I. C. R. R. CO.

Производительность локомотивов. Отношение заработной платы к общей стоимости километрового пробега.

Лет.	Стоимость заработной платы инженеров и пожарных за километровой пробег.		Общая стоимость километрового пробега.	Годы.	Стоимость заработной платы инженеров и пожарных за километровой пробег.		Общая стоимость километрового пробега.
		Центы.	Центы.			Центы.	Копеек.
1857	золото.	4.51	26.22	1872	валюты.	5.77	21.76
1858		3.97	19.81	1873		5.84	21.10
1859		3.81	20.78	1874		6.02	19.57
1860		3.96	20.17	1875		6.03	19.57
1861		3.84	18.92	1876		5.79	18.81
1862	валюты.	3.85	17.42	1877		5.54	17.21
1863		3.93	22.28	1878		5.46	15.29
1864		5.56	33.52	1879	золото.	5.41	14.15
1865		5.65	37.44	1880		5.41	14.95
1866		5.78	32.67	1881		5.54	16.58
1867		6.18	29.62	1882		5.09	15.82
1868		6.11	27.57	1883		5.35	15.57
1869		5.88	25.49	1884		5.28	14.45
1870		5.95	25.15	1885		5.49	15.02
1871		5.72	21.50	1886		5.52	13.93

В 1857 году инженеры и пожарные получили $17\frac{201}{1000}$ процентов. от общей стоимости.
В 1865 году инженеры и пожарные получали $15\frac{91}{1000}$ процентов. от общей стоимости.
В 1867 году инженеры и пожарные получали $20\frac{865}{1000}$ процентов. от общей стоимости.
В 1886 году инженеры и пожарные получили $39\frac{627}{1000}$ процентов. от общей стоимости.

Эти иллюстрации на примере железных дорог ясно указывают на общую истину, имеющую первостепенное значение в политической экономии, а именно, *что любое увеличение капитала и все изобретения и усовершенствования в его практическом применении, хотя и идут на пользу капиталистам как классу, в еще большей степени идут на пользу рабочим как классу.* Давайте теперь обратим внимание на мгновение на убедительное доказательство этой истины в двух фазах такого доказательства, а также на обнадеживающий вывод, который следует за ним.

(а) по мере того, как любая страна со временем становится старше и богаче благодаря воздержанию, и по мере того, как весь мир, таким образом, становится старше и богаче, тенденция там и повсюду к общему снижению нормы *процентного* использования капитала становится очевидной и всеобщей. Ставка процента на предоставленные займы деньги и норма прибыли на используемый капитал все время имеют тенденцию к снижению по мере накопления капитала. Никто не будет оспаривать это как простой исторический факт. И ни один экономист не станет оспаривать, что это именно то, чего мы могли бы ожидать заранее как следствия из общепринятого утверждения, что при прочих равных условиях увеличение предложения чего-либо означает уменьшение ценности любой конкретной его части. Три столетия назад в Англии законная процентная ставка составляла 10%, в то время как сейчас текущая ставка в этой стране составляет около 4% и была значительно ниже, чем в Голландии, хотя в обеих странах и везде еще наблюдаются временные перебои и реакции на рассматриваемую сейчас постоянную тенденцию. В первые годы добычи полезных ископаемых в Калифорнии за пользование деньгами выплачивалось от 8% до 15% в месяц под залог недвижимости, огромные ставки которой давным-давно снизились до ставок, незначительно превышающих ставки, выплачиваемые в штатах вдоль реки Миссисипи, и в этих штатах ставки все это время приближаются к текущим в старых Восточных штатах, собственные ставки которых тоже медленно снижаются. Но, хотя норма прибыли или процента на каждые 100 вложенных, капитализируется гораздо больше сотен; следовательно, для капиталистов как класса существует абсолютная выгода сразу в совокупной сумме капитала и в совокупной сумме прибыли от него, поскольку ни у одного капиталиста не было бы мотива для дальнейшей капитализации при меньших нормах прибыли, если только совокупная прибыль при новых условиях не была больше, чем при старых условиях более высоких норм; и, поскольку большая часть этого накапливающегося капитала для того, чтобы стать производительной, должна теперь предлагаться рабочим в форме заработной платы, мы должны можно было бы почти заранее заявить, что это доказало бы как абсолютную, так и *относительную* выгоду для рабочих как класса. Так оно и есть.

(b) Обратимся к цифрам. Гипотеза или предполагаемый случай, когда они могут легко стать очевидным фактом, могут быть аргументированы так же логично и надежно, как и сам очевидный факт. Пусть 100 000 000 долларов, пока норма прибыли равна 6%, и 500 000 000 долларов, когда норма упала до 4%, будут израсходованы на выплату простой заработной платы. Что касается этого единственного элемента издержек, то стоимость продуктов,

подлежащих ежегодному разделению между капиталистами и рабочими, составит соответственно 106 000 000 и 520 000 000 долларов. В первом случае 6 000 000 долларов - это прибыль и 100 000 000 долларов - заработная плата; во втором случае 20 000 000 долларов - это прибыль и 500 000 000 долларов - заработная плата. Это абсолютный выигрыш для капиталистов, поскольку прибыль возросла с 6 000 000 до 20 000 000 долларов и, таким образом, более чем *в три* раза больше, чем раньше. Но заработная плата выросла как абсолютно, так и относительно увеличения прибыли. Она выросла со 100 000 000 до 500 000 000 долларов и стала в *пять* раз больше, чем раньше. Прибыль выросла как в соотношении 1:3+, так и заработная плата в соотношении 1:5. Этот арифметический пример приведен просто ради иллюстрации, но его принцип справедлив во всех случаях, когда норма *процента* снижается вследствие увеличения капитала в бизнесе; и, следовательно, преимущества постоянно увеличивающегося капитала даже больше для рабочих как класса, чем для самих капиталистов. Совершенно несомненно, что если капиталисты берут теперь меньше с каждой сотни из набирающих силу сотен, чем раньше, то рабочие должны брать с каждой сотни больше, чем раньше. Прибыль и заработная плата взаимно являются *остатками* друг друга, потому что совокупный продукт, созданный совместным действием капиталиста и Рабочего, должен быть полностью разделен между ними двумя. Даже не может быть никакого другого *истца*.

(с) Эта демонстрация чрезвычайно важна в политической экономии, а следовательно, и в социальной жизни; ибо она без всяких придирок доказывает, что ценность личных услуг имеет тенденцию постоянно повышаться не только по сравнению со стоимостью материальных товаров, которые они помогают создавать с помощью капитала (истина, которую мы видели ранее), но также по сравнению с ценностью использования самого капитала-партнера; и, следовательно, в самую сущность вещей в этом мире заложена тенденция к равенству экономического положения людей. Так распорядился Бог, и люди не могут радикально изменить это. Личный интерес действительно является главной движущей силой экономического мира; но его красота и чудо в том, что ни один человек не может разумно и продуктивно трудиться под влиянием личного интереса, не принося в то же время пользы массам людей. Его честный обмен приносит пользу сторонам другой стороны в той же степени, в какой они приносят пользу ему самому. Сами его сбережения, которые он продуктивно использует, служат источником существования бедняков. Только при благословенной свободе всеобщей купли-продажи, подлежащей налогообложению только благим правительством исключительно в общественных целях, эти широкие блага, предназначенные мудрым Провидением, могут быть полностью реализованы в действии; и сила индивидуальной жадности, корпоративных привилегий и правительственных извращений, препятствующих благотворному, хотя и сложному действию этих законов капитала и труда на общее благо и всеобщий прогресс человечества, недолговечна и вскоре наказана.

4. Как же тогда получается, что эти законы взаимной зависимости между капиталистами и рабочими настолько хорошо продуманы и Провиденциально сбалансированы, что всегда было и остается так много недоразумений, неприязни и реальных столкновений между работодателями и квалифицированными рабочими, интересы которых в основе своей едины и с которыми отношения должны быть такими сердечными? Это последняя тема в нашей главе, посвященной персональным услугам. Здесь мы должны внимательно осмотреться и действовать осторожно. Но путь есть. Мы можем найти его, если захотим. Это ведет через многие недостатки в характерах людей, через незнание простых экономических истин, через прошлую необоснованную зависть и совокупные действия со стороны обоих классов, а также

через необходимость проведения различий между импульсивным эгоизмом и истинным эгоизмом обратно к тем же старым законам Бога, заложенным одновременно в устройстве вещей и в устройстве людей.

Проблемы с работой почти так же стары, как Цивилизация. Греческий поэт Еврипид в своей пьесе "Просители" одновременно указывает на факты в том виде, в каком они были тогда, и на будущую надежду, которую мы можем разделить, что эти средние классы благодаря предопределенной и взаимовыгодной гармонии все же смогут "спасти государство":

"В каждом штате

выделяются три класса: в отношении общественного блага

богатые вялые, все их помыслы направлены к большему

Устремлены; те, кто борется со своими нуждами,

Лишенные средств к жизни, крикливы, грубы,

склонны к зависти, "наживаются на богатых",

нацеливая свои горькие стрелы, и уводятся

фальшивыми лозунгами своих коварных лидеров.

Между этими крайностями есть те, кто спасает государство,

Стражи порядка и законы своей страны".

В Риме и в Римской империи вместо обычного добровольного союза капиталистов и рабочих для взаимной выгоды друг друга рабочий принадлежал капиталисту, а истинные отношения между ними были тщательно замаскированы и чудовищно искажены. Бизнес во всех его отраслях стал вестись с помощью рабов; земли обрабатывались рабами; рабы стали ремесленниками страны; ростовщики и банкиры центра открыли филиалы банков в городах под руководством своих рабов и вольноотпущенников; компания, которая за счет спекуляции взимала таможенные налоги с государства, заставляла своих рабов и вольноотпущенников взимать эти налоги на каждой таможне; подрядчик по строительству покупал рабов-архитекторов; а торговец импортировал свои товары на собственных судах, укомплектованных его рабами или вольноотпущенниками, а затем продавал их на каждой таможне. Оптом или в розницу одним и тем же способом. Таким образом, была создана и расширена гигантская система неестественного дорожного движения. Таким образом, само название "рабочий" было запятнано мерзкой системой рабства, частью которой он был, и само различие между капиталистом и рабочим было стерто. "Римские торговые сделки полностью соответствовали современному развитию политической власти и были не менее грандиозными в своем роде". "Римский *денарий* внимательно следил за римскими легионами". "Очень возможно, что по сравнению со страданиями римских рабов сумма всех страданий негров - всего лишь капля" (Моммзен).

Теперь мы хотим критически рассмотреть причины этих постоянно повторяющихся трудовых проблем, истинные экономические средства их устранения и в связи с этим бесполезность средств, широко рекомендуемых при низкой заработной плате, и споров между работодателями и работниками второго сорта.

(1) Существует чрезвычайно распространенное неправильное представление как со стороны поставщиков, так и со стороны потребителей рабочей силы относительно реальной *природы* сделки между ними. Обе стороны забывают, или, скорее, ни одна из сторон никогда не была полностью проинструктирована, что речь идет о чистой Купле-продаже. Между покупателями и продавцами никогда не возникает никаких *обязательств* морального характера. Сами отношения носят чисто экономический характер. Моральные соображения действительно охватывают эти отношения сверху, точно так же, как они охватывают все другие отношения между человеком и человеком в человеческом обществе; и любые два индивида, противостоящие друг другу как покупатель и продавец, также противостоят друг другу в более высоких и широких отношениях как человек и человек; но это вносит путаницу и вред между обоими, когда отношения, различающиеся по своей природе, действию и вознаграждению, не отделены друг от друга в сознании каждого из участников отношений, и когда каждый из них не действует в конкретных отношениях в соответствии с природой и правилами только этих отношений. Когда А нанимает Б для работы на своей фабрике, эти новые отношения являются экономическими, а не моральными; между ними были моральные отношения до того, как эти отношения были установлены, и будут снова после того, как они будут разорваны, и действительно, пока это продолжается; но экономические отношения - это одно, а другие - совсем другое; они настолько различны, что их нельзя смешивать в сознании или мотивах с какой-либо выгодой для отдельного человека или для любой группы отношений; и любая степень путаницы в отношениях между людьми всегда причиняла вред, потому что вместо того, чтобы видеть любой набор отношений в их собственном ясном свете, они теперь видят и то, и другое в смешанных сумерках.

Каково экономическое соотношение? Это. А желает личного обслуживания Б на своей фабрике исключительно ради его денежной выгоды и предполагает, что он сам способен произвести все расчеты, необходимые для определения того, сколько он может (с выгодой для себя) предложить Б за свои услуги; а Б, который знает все о своем собственном мастерстве, о том, как оно было приобретено и сколько это стоило, хочет продать свои услуги А ради денежной отдачи или заработной платы. Ни на том, ни на другом нет никаких обязательств. Человек человеку, каждый по-своему прав. В сердце ни того, ни другого нет доброжелательности, насколько это возможно. Благожелательность теперь превратилась в дерзость. Это вопрос честной наживы среди бела дня. Доброжелательность благословенна сама по себе, но здесь и сейчас к ней нет призыва. Если это приходит незванным гостем, это приходит, чтобы испортить и исказить. Это несоответствие. "*Я никогда не знал обращенного еврея, но это его испортило*", - таковы были слова человека, глубоко разбиравшегося в человеческой природе и христианском опыте. Обращение - это хорошо, и область его применения широка; но еврей как *таковой* с ним не сочетается. Добро - это благожелательность и широкая сфера ее применения, но Купля-продажа в ней не нуждается. Его собственные мотивы независимы от нее и достаточны без нее.

Затуманенное понимание этого жизненно важного различия всегда играло свою роль в трудовых проблемах. Покупатели и Продавцы личных услуг всегда находятся в плоскости совершенного равенства как такие обменники, и никто не может быть более независимым, чем любой из них, за исключением отшельника в его келье. Которая должна заботиться об интересах другой стороны, помимо условий, подразумеваемых в самой сделке? Которая из сторон выше? Которая должна снять шляпу, а другая остаться прикрытой? Истина заключается в том, и весь опыт и весь анализ подводят нас к пониманию этого, что две стороны в сделке любого рода стоят на основе абсолютного равенства друг к другу прямо сейчас в

экономических отношениях, которые собираются завязаться, и любая концепция в сознании любого из них о том, что он держит другого "в своей власти" в хорошем или плохом смысле этой фразы, нарушает и разрушает надлежащие условия и баланс обмена; и, что более важно, это подразумевает, что у каждой стороны есть не все, что он может сделать для выполнения буквы и в дух - то, что всегда подразумевается в условиях сделки, намеренно заключенной двумя сторонами. Когда Б соглашается работать на А квалифицированным рабочим на его фабрике в течение года за 15 долларов в неделю, он заключает выгодный контракт; и фактически обещает А не только движения своих рук в течение этого периода времени, но и энергичное внимание своего ума к этой услуге и общим интересам своего работодателя, поскольку они находятся под его собственным присмотром. И это еще не все: он фактически обязуется В сотрудничать с наименьшими возможными разногласиями во всех планах по улучшению своего разделения работы и сердечно объединяться со всеми другими сотрудниками для достижения общих целей бизнеса, не слишком самоутверждаясь и не проявляя слишком мало вежливости по отношению к другим. Выполнение этого контракта во всем его духе завершает круг экономических обязательств В перед А. У него будет практически все, что он может сделать, насколько это касается А, и в соответствии со всеми его разнообразными обязанностями по отношению к другим, чтобы во всех отношениях выполнять свои простые деловые обязательства. Благожелательность, интересы общего гражданства и взаимные религиозные связи лежат совершенно за пределами этого.

Что касается Б, то А практически сделает все, что в его силах, чтобы выполнить по букве и духу свои экономические обязательства перед ним, не беспокоясь о том, проголосует ли Б по тому же партийному билету, по которому голосует он сам, и не смешивая бедность или процветание Б со своим собственным обязательством всегда быть с ним вежливым и своевременно выплачивать ему еженедельную стипендию. До тех пор, пока Б выполняет по букве и духу то, что он согласился выполнить, а А возвращает тем же способом то, что он обещал вернуть, чем меньше один из них думает, говорит и действует о другом во всех других жизненных отношениях, тем больше у обоих надежд на хороший успех в этих отношениях. Церковные отношения, социальные отношения и политические отношения сами по себе имеют значение; но когда что-либо из этого начинает смешиваться с трудовыми отношениями, вскоре возникает неразбериха. Несочетаемые вещи, вещи, никоим образом не связанные с этим жизненно, часто приходят, чтобы нарушить и разрушить простой вопрос взаимного понимания.

(а) Первым практическим средством устранения трудностей, возникающих в соответствии с этим первым разделом, является более четкое разделение в сознании обеих сторон сделки того, что действительно относится к купле-продаже, и того, что относится ко всем другим областям деятельности. На данном этапе необходимо больше здравого смысла, более простой анализ, больше дневного света, больше личной независимости, больше самоанализа относительно мотивов, больше силы в проведении различий и более практичного отделения того, что ясно и устоявшееся, от того, что является сложным и неясным в человеческих отношениях. Метафизика, возможно, все еще находится в заоблачной стране, Этика, возможно, еще не очертила свои внешние и внутренние границы так сильно и глубоко, как хотелось бы, социология также представляет собой обширную область сложностей, но, по правде говоря, в экономике нет тайн, о которых стоило бы говорить. Я покупаю и продаю ради собственной выгоды, которая по природе вещей оказывается равной выгоде моего партнера. Это мое дело, дело моего коллеги и дело любого другого человека, который покупает и продает, - выделить это действие по его мотиву и результату из огромной массы сомнительных действий и представить

его в его собственном свете, радоваться ему как самому ясному в общественном действии, утверждать, что это пока что собственный Божий план для нашего комфорта и прогресса, а затем следить за тем, чтобы никакая нелепая рука не смешала его с недоумениями, теологиями или другими мерзостями, замутив жердью поток нашего чистого ручья! По крайней мере, в этой стране, в ее незнании обычных вещей и обычной науки, проповедники часто гневаются на выгоды обмена, называя их "материализмом", и смешивают куплю—продажу с "мирским", и лишь наполовину позволяют своим введенным в заблуждение слушателям пользоваться рыночными привилегиями, и это снова иллюстрирует в наше время то учение, которое осуждается святым Тимофеем: *"некоторые уклонисты обратились к пустой болтовне, желая быть законоучителями, не понимая ни того, что они говорят, ни того, что они утверждают"*. "Пусть каждый сапожник придерживается своего учения". последний." Те, кто изучил это с какой-либо тщательностью, обнаружили, что Обмен во всех его естественных проявлениях не соответствует этим обвинениям с кафедры и не противоречит букве или духу библейских заповедей, но, с другой стороны, находится в полной гармонии с требованиями Совести и со всеми интонациями и устремлениями христианства.

(b) Вторым практическим средством устранения трудовых трудностей, возникающих из-за отсутствия у обеих сторон полного понимания реальной природы наемных работников второго класса, является справедливая *обычная честность*. Больше легкодоступного интеллекта, больше проникновения и разделения в отношении социальных отношений в целом отвечает первому пункту; но столь же необходима, как и этот простой интеллектуальный процесс, еще более простая моральная привычка делать именно то, что человек согласился делать, без уклонений и принижений. Трудовые трудности, возможно, чаще всего возникают из-за каких-то затуманенных моральных действий одной из сторон, чем из-за затуманенных ментальных предчувствий. Как мужчины, люди слишком хорошо осознают свои собственные искушения, чтобы быть небрежными в своих обещаниях и своих собственных недостатках на данном этапе, чтобы не подозревать друг друга как покупателей и продавцов, опасаясь, что другая сторона собирается изъять что-то в количестве или качестве из того, что она обещала предоставить; почти всегда есть что-то, что придает окраску такому подозрению, и оно растет от того, чем оно питается; откровенных объяснений не бывает с самого начала, и к хорошему пониманию не приходят, как это, несомненно, могло бы быть в девяти случаях из десяти; и проблема в том, что маленькое облачко, поначалу не больше человеческой ладони, мало-помалу становится черным и угрожающим и, наконец, разражается масштабной забастовкой или локаутом. Открытая честность, которая такова и кажется таковой, которая не выходит за рамки цели и досягаемости обычных людей, которой в десятках форм обучают в "Альманахе бедного Ричарда", и с которой каждый человек когда-либо хотел бы встретиться и поэтому должен когда-либо проявлять, на самом деле является средством предотвращения конфликтов между рабочими и работодателями, и при надлежащем проявлении предотвратила бы множество таких реальных конфликтов. Вот главная, почти единственная точка соприкосновения строгой Этики и Экономики. В чем нуждаются покупатели и продавцы, то есть весь практический мир, так это не в рассуждениях о Морали с прессы или кафедры, а в внутреннем ухе, позволяющем услышать истинный щелчок Совести и быстрый и открытый ответ в честных действиях.

(2) Второй общей причиной трудовых проблем прошлого и настоящего была сильная тенденция пренебрегать специальной *подготовкой* как капиталистов, так и рабочих к выполнению своих специфических функций. Успешный работодатель рабочих из года в год в их интересах и в своих собственных - это всегда тот, кто был обучен выполнению этой функции с помощью

специальной подготовки. Он живой человек со всеми ограничениями живых людей: ему приходится иметь дело со многими живыми людьми со всеми их несовершенствами; ему приходится также постоянно иметь дело с тем, что само по себе мертво, а именно с Капиталом, который всегда является либо товаром, либо требованием: оживить и оживить эти мертвые формы стоимости, установить с ними жизненно важную связь с живыми людьми, которые повысят их ценность, и, таким образом, стать лидером среди живых людей в отношении растущих интересов, требует необычных природных способностей и особой длительной подготовки. Когда со стороны смотришь на такое учреждение, как это, в полном действии, это кажется автоматическим, кажется, что почти любой человек с ясной головой мог бы продолжать руководить им; и когда этот "промышленный магнат" уходит из этой жизни, возможно, его сын или какой-то предыдущий подчиненный, не обладающий надлежащими способностями и, по крайней мере, без специальной подготовки, занимает руководящий пост. Какое-то время кажется, что все идет по-прежнему. Однако, это верно, как судьба, что скоро здесь возникнут трения, а там - недопонимание, среди людей пойдут перешептывания, какое-то дуновение подозрения, вероятно, затуманит возможности заимствования, начавшиеся трудности любого рода, такие как потеря кредита или ослабление обычных рынков, могут более или менее выбить нового оператора с его базы, а нарастающие проблемы с рабочей силой любого рода обычно застают такого человека неподготовленным из-за отсутствия подходящей подготовки и опыта, чтобы предотвратить их, или пойти на своевременные уступки людям, или свести к минимуму пагубные последствия, когда они становятся неизбежными.

Также проблемы с работой с такой же вероятностью возникают из-за отсутствия характера, подготовки и внимательности работников по отношению к капиталистам. Эти отношения носят взаимный характер, и они также по самой своей природе деликатны. Один плохой рабочий, каким бы хорошим ни был его характер, один неверный надсмотрщик, независимо от того, насколько велики его возможные навыки, могут испортить текущий продукт таким образом, что он потеряет рынок сбыта и лишит заведение нынешней прибыли. Прочность цепи - это прочность ее самого слабого звена. В любое время, и особенно в настоящее время, чрезвычайно трудно организовать рабочую силу на фабрике сверху донизу так, чтобы она продвигалась вперед как единое целое в продвижении продукта на рынок, без плохого мастерства в какой-то момент и неумелого надзора в другой; потому что рабочие, как правило, не дали себе времени досконально изучить свои особенности, потому что они не довольствуются устойчивым занятием одним делом и на одном месте, и потому что они практически не осознают, даже если они это осознают, что их собственные постоянные интересы в точности совпадают с постоянными интересами их компании. работодатели. Прямо сейчас в этой стране публичный закон лишает производителей (по их собственному желанию) их лучших рынков сбыта внутри страны и за рубежом, затрудняет или делает невозможным для них из-за необоснованного налогообложения их сырья создание товаров хорошего качества для любого рынка, и таким образом множит трения, сбои и потери по всей производственной линии. Отсутствие того, что можно назвать ученичеством со стороны квалифицированных рабочих, вытекающая из этого трудность перехода от одной ступени труда к более высокой и высокооплачиваемой, неугомонность местных рабочих при таких недостатках, быстрое примешивание иностранцев, отсутствие согласованности во всем в плане интеллекта и очевидной идентичности интересов, вместе с нестабильностью и бессистемностью ресурсов и личной подготовки работодателей как класса, порождают проблемы с трудом, которые в то же

время являются проблемами с капиталом, при чтении ежедневных отчетов о которых у человека болит сердце. .

(а) Единственным возможным и практически осуществимым средством исправления такого положения вещей, насколько это касается работодателей, является более консервативное отношение капиталистов как класса к передаче своих ресурсов в руки людей, которые не доказали свою способность разумно обращаться с ними, пройдя полный курс обучения практическому ведению дел. Из-за порочной политики в этой стране капиталу в настоящее время запрещено строить и покупать корабли, с помощью которых можно бороздить океаны; продавать отечественную продукцию на зарубежных рынках; а также заниматься прибыльным сельским хозяйством, которое может продавать свою продукцию за границу и получать прибыль обратно. Следовательно, капитал, стремящийся по своей природе каким-либо образом куда-либо быть вложенным с прибылью, без должной осмотрительности устремился в руки домашних операторов, которые и наполовину не были приспособлены к своей задаче, которые вступали в отношения с рабочими, не будучи в состоянии обеспечить себе постоянное уважение с их стороны или контролировать их услуги, и которые во множестве случаев теряли для своих владельцев весь вверенный им капитал. Если бы капиталисты имели в течение последней четверти века хотя бы половину их естественного и надлежащего шанса вложить свои деньги с прибылью, не было бы таких безрассудных вложений некомпетентными руками в строительство заводов и литейных цехов за этот промежуток времени и таких массовых потерь, связанных с ними. Когда капитал получает свободу поворачивать направо или налево по своей собственной воле ради получения предполагаемой прибыли, фабричные компании и проектировщики не могут привлекать ресурсы у населения для своей деятельности, не продемонстрировав владельцам обученных и испытанных способностей практических операторов, которые будут покупать материалы, нанимать рабочих и продавать продукцию.

(b) Практическое средство от неопытности, нестабильности и неумелости работников, склонных к трудовым проблемам всех видов и степеней, можно найти только в отсутствии рынка для таких услуг. При естественном и благоприятном положении вещей, таком, которое существовало бы в Соединенных Штатах, если бы не национальные законы, вмешивающиеся в торговлю и денежные отношения, вопросы, задаваемые соискателю квалифицированной работы любым нанимателем, были бы следующими: *"Чему вы научились? Как долго и за какую плату вы хотите этим заниматься? Чего вы хотите достичь следующим образом, когда закончите текущую работу?"* Когда занятость зависит от хороших ответов на подобные вопросы, и когда сами вопросы задаются добросовестно, забастовкам и локаутам придет конец. Нетренированным и беспокойным рукам нечего будет делать на фабриках. Ученичество в различных его формах снова войдет в моду и, вероятно, станет частью учебного курса в государственных школах. Разделение и градация работников будут осуществлены дальше, чем это когда-либо было до сих пор. Тогда рабочие будут *организованы* в лучшем смысле этого слова и с максимальной выгодой для капиталистов. Постоянное предложение квалифицированных рабочих будет постоянно приспосабливаться к постоянному и растущему спросу на них. И не требуется тысячелетия, чтобы такое положение вещей установилось. Не требуется ничего, кроме обычного, просвещенного и благотворного эгоизма со стороны капиталистов, чтобы приспособиться к обычному эгоизму рабочих, которые наверняка станут просвещенными и благотворными для наилучших и постоянно растущих интересов обеих сторон. Это не изреченное слово Морали, и еще меньше это божественное слово религии, это всего лишь обычная программа политэкономии, основанной на здравом смысле.

(3) Третья и последняя общая причина недоразумений и ожесточенных споров между рабочими и капиталистами частично экономическая и частично моральная, и, следовательно, средство от нее частично моральное и частично экономическое. Прошрое проецируется в Настоящее частично с благословениями, частично с проклятиями. В старые времена рабства и феодализма рабочий всегда приступал к своей работе с запятнанностью. Иногда это пятно было связано с его рождением, и во все времена оно было связано с его призванием. Рабство во всех его формах всегда делает ручной труд унижительным. Учитель Цицерон *извиняется* в письме к своему другу за свою открытую скорбь по поводу смерти любимого раба; а в нескольких отрывках своего трактата о морали он следует своим греческим учителям, Платону и Аристотелю, и в жалкой форме выступает против благородных прав трудящихся. *"Все ремесленники занимаются унижительной профессией."* И снова: *"в мастерской не может быть ничего гениального"*. Когда торговля ведется в небольших масштабах, *"их следует рассматривать как позорные"*; когда в больших масштабах, *"их не следует сильно осуждать — non admodum vituperanda!"* (I, 42.)

Крепостное право когда-то существовало в Англии и бросало свою тень на свободных рабочих там еще долго после того, как само по себе исчезло. Класс наемных слуг пронизывал все колонии Новой Англии, и пункт Конфедерации Новой Англии 1643 года предусматривал их принудительную выдачу из колонии в колонию и почти устно перешел в Конституцию Соединенных Штатов 1787 года как применимый к рабам Юга. Таким образом, во всех частях этой страны работники физического труда стали более или менее нецветными, и это продолжалось в постоянно уменьшающейся степени до настоящего времени. Когда на тех, кто работает своими руками, смотрят свысока те, кто этого не делает, склонны порождать два типа чувств, одинаково прискорбных для двух классов, которые их развлекают. Работники, не занимающиеся физическим трудом, работодатели, более или менее раздуты от гордости и чувства превосходства (есть прекрасные исключения) по отношению к своим работникам, а последние, в свою очередь, склонны развивать наряду с не по-мужски подобострастным поведением и кажущимся почтением своего рода тайное нагнетание враждебности и неповиновения, которое обязательно проявляется, когда возникают проблемы на работе, даже если это не помогло воплотить эти проблемы в жизнь. Таким образом, стороны не в состоянии вести переговоры друг с другом, идти на компромисс и объединяться в будущей гармонии. Участники первой части слишком горды, чтобы уступить своим подчиненным, а участники второй части слишком горьки, чтобы их можно было подсластить. Кого достаточно для всего этого? И каково средство от них?

(а) так далеко, как работодатели заботятся, их природный, хотя неразумный и провоцирует высокомерие может быть уменьшен на экономический отражения, что работяги точно так, как это необходимо для производства, как капиталисты, что два стоять на заданном уровне до сих пор, так как продукт выходит, что все одно лезвие ножниц, а другой-другие, и что он принимает оба лезвия, чтобы вырезать что-либо, что пока рабочие продавцов на открытом рынке капиталисты также продавцы и что же конечным покупателем снабжает рынок для обоих наборов продавцов, что в качестве продавцов они только равными в своем положении, что покупка и продажа-это выравнивание, а также поднятие процесс во всем мире, и что таких как равных партнеров в одной неделимой операции все высокомерие с одной стороны, и все излишнего смирения, с другой-это ничто иное, как препятствие для достижения общей цели; а также морали и социальной рефлексии, что их работники просто такие мужчины, как сами в своих мотивах и действиях, что очень вероятно, меняются местами друг с другом раньше очень

длинными, что богатство чрезвычайно обязан взять к себе крылья и улететь, что христианство нелицеприятен, что человечество считает ничто человеческое чуждо от себя, что мораль ставит золотое правило на переднем фронте его заветам, а то, что может объединять любое тело мужчины в законных целях достижения результатов в любом из направлений человеческой деятельности умножает силы каждого человека и возвышает его положение и ответственность такого лица и при этом reduplicates награда его индивидуальных действий.

(б) Что касается сотрудников, то в любой временное чувство зависимости или даже несправедливости, открыто с ними экономических отражения (и это пойдет им на пользу принести его домой), что их оптимальный маршрут уважение и пользу, и ощущение равенства своих работодателей о превосходстве служить им и вежливость (не чинопочитание), с которой они делают его, что так как всякий капиталист становится таковым путем воздержания они могут сами себя за счет экономии стать капиталистами, что нет ничего в природе их работы и отношения к капиталу, чтобы заставить их висеть вниз головой, что судят не, что своевременное предложение представлять столицу на заработки на дает им шанс продемонстрировать свои навыки и зарабатывать себе на жизнь, что капиталисты просто так зависимы от них, а они на тех, кто, и что, как один из продавцов является ценным личных услуг, которые они ежедневно сталкиваются на основе равенства продавцов ценный продукт, так создан; и нет для них также морали и социальной рефлексии укреплен постоянным наблюдением и опытом, что независимо от того, где человек начинает это конец, венчающий его творчество, что жизнь представляет собой ряд ступеней, что мужские качества ценятся везде, что персонаж говорит в самое низкое положение, однако высокие и низкие считал, что бедные завоевать и удержать друзей так же хорошо, как у богатых, какой-то мудрый бедняк, который спас этот город своей мудростью и получил неизгладимое запись в следствии, что бедные и богатые, постоянно меняя места в этом мире, и что нет лицемерия у Бога.

Теперь мы можем видеть, что нам следует думать о некоторых популярных средствах, которые постоянно рекомендуются при низкой заработной плате. Краткое обсуждение того, что является ложным, даст нам более четкое представление о том, что является правдой. Эта глава завершится соответствующей ссылкой на три действующих средства правовой защиты.

1. Нынешнему поколению вдалбливают в уши, что правительство выполняет большие функции в продолжении бизнеса, что оно должно иногда вмешиваться, чтобы улучшить уровень заработной платы, по крайней мере, устанавливать минимум, ниже которого она не должна опускаться, и что правительство должно быть готово взять на себя прямые обязательства по ведению определенных отраслей бизнеса при определенных обстоятельствах. Эта схема известна под громким названием *национализм*. Ричард Т. Эли, профессор политической экономии в Университете Джона Хопкинса, является одним из самых выдающихся представителей этой школы мысли в настоящее время. В своем "Введении в политическую экономию", только что опубликованном (1889), он излагает этот принцип: *"Когда для какого-либо класса бизнеса становится необходимым отказаться от принципа свободы при создании предприятий, этот бизнес должен быть полностью передан правительству, будь то местному, штата или федеральному, в зависимости от характера предприятия."* Он начинает свою книгу с попытки вдолбить "урок" о том, что по мере совершенствования цивилизации сотрудничество заменяет индивидуализм. Золотой век индивидуализма, по его словам, настал среди диких племен Австралии. Они никогда не сотрудничают друг с другом в своих экономических усилиях или в чем-либо еще. Никто ничего не ожидает от своего

ближнего, и каждый поступает с другими так, как, по его мнению, они поступили бы с ним. Жизнь там - это одна затянувшаяся сцена эгоизма и страха. Но с приходом цивилизации, говорит он, индивидуализм уходит, и его место занимает сотрудничество. Прекрасный старый принцип Бентама *невмешательства*, который большинство английских мыслителей на протяжении прошедшего столетия считали навсегда установленным в природе человека и в Божьих планах провидения и правления, доктор Эли мягко отбрасывает в дебри австралийского варварства.

Есть некоторые положения, которые *безусловно* верны, и одно из них заключается в том, что так писать не может ни один человек, который когда-либо анализировал экономику или политику по их элементам, который когда-либо получал четкое представление о сфере одной науки в ее отношении к другой, или который когда-либо отчетливо видел отношение любой из них к природе человека. Единственным мотивом при покупке и продаже является выгода индивидуума, каждого для себя. Это всегда было мотивом, есть сейчас и всегда будет. Никакие сложности современного бизнеса, никакие сложности кредита, никакие комбинации капиталистов или рабочих никогда ни в малейшей степени не изменяли и никогда не смогут изменить мотивы людей при покупке и продаже. При естественном и прогрессивном положении вещей индивидуализм, вместо того чтобы исчезнуть, все больше и больше вступает в игру через Разделение труда и все большее разделение всех видов услуг на специальности. Бойко рассуждать, как это делает профессор Эли, о том, что правительство легко берет на вооружение и ведет дела лучшим образом и с лучшими целями отрасли чистого бизнеса, поскольку они отброшены или насильно переданы из рук отдельных лиц, означает полное невежество в отношении реальной природы правительства и бизнеса. Давайте рассмотрим несколько врожденных несоответствий и логических ошибок этой националистической позиции.

(1) Что такое человеческое правительство? Есть ли что-нибудь существенное и непрерывное в его *персонале* и целях, как в правительстве Бога? Является ли правительство чем-то большим, может ли оно быть чем-то большим, чем временный комитет граждан, которому поручено и изменено выполнять в некоторых деталях меняющуюся волю большинства? Правительство действительно необходимо, как и людям, для обуздания беззаконников и определения целей законопослушных; но им должны управлять, если вообще должны, точно такие же люди, как и все остальные, избранные на короткие периоды, их обязанности строго предписаны конституцией или обычаями, и для них предусмотрены импичменты или другие наказания, когда они нарушают закон. Один президент Соединенных Штатов и один судья их Верховного суда уже были торжественно объявлены импичментом самим суверенным народом.

Правительство, таким образом, является *Агентом*, и не более того. Даже националисты не будут отстаивать божественное право королей. А обязанности каждого порядочного правительства на земле по своему характеру *политические*. Агенты выбираются и увольняются с прямой привязкой к такого рода действиям. Политика имеет сферу, полностью отличную от экономики. Истинная и единственная цель политики - это величайшее благо для наибольшего числа людей, поскольку эта цель может быть достигнута при посредничестве правительственных агентов народа. Индивидуализм как таковой действительно исчезает из поля зрения при истинной политике, и неотъемлемые права одного человека поддерживаются ради более широких прав всех и в соответствии с ними. Но экономика - это все личности от начала до конца. *-Для заключения сделки нужны двое. Только двое. У каждого из них есть свой собственный мотив, он*

сам оценивает ситуацию, отдает и забирает для себя и наслаждается только своей собственной выгодой. Все это заложено в саму идею *Собственности*, которая происходит от *proprius* и означает "свой". Насколько нелогично в таком случае и неуместно предполагать, что группа ограниченных человеческих агентов, ненадолго обученных чисто *политическим* действиям, которые могут быть отстранены от должности при каждой смене партийного руководства, могут быть компетентны в то же время и вдобавок выполнять *экономические* функции для людей!

Заметьте также, что правительственные агенты во всех хороших странах уже *перегружены* своими простыми политическими обязанностями. Работа стоит за каждым портфелем, в каждом судебном расписании и в каждом законодательном органе христианского мира. Насколько абсурдно поэтому говорить о взваливании на плечи, и без того перегруженные, дополнительных нагрузок иного рода, для которых плечи и голова совершенно не приспособлены!

Почему бы тогда, вопрошает наш националист-новатор, не организовать новые бюро, чтобы от их имени заниматься покупкой и продажей людей? Ах! Кто платит налоги, необходимые для поддержки нынешних *политических* бюро? И кто должен был бы платить налоги, необходимые для поддержки новых *экономических* бюро? Помимо отсутствия какого-либо реального существования, у правительства нет ни цента денег, за исключением тех, что люди добровольно платят в виде налогов из своей личной выгоды, чтобы содержать своих собственных агентов для выполнения определенных политических задач, которые они не могут выполнять с таким же успехом непосредственно для себя; и когда дело доходит до того, что самим людям предстоит ответить на холодный вопрос, будут ли они организовывать новый набор наемных работников, которые будут торговать за них, и платить им за это из совокупной прибыли, которая, безусловно, будет значительно уменьшена в результате этого процесса, наши националистические лидеры, возможно, обнаружат, что у людей есть здравый смысл, независимо от того, есть это у упомянутых лидеров или нет.

Но главная трудность с этой правительственной бизнес-ассоциацией заключается, в конце концов, в неизбежном *отсутствии мотивов* у наемных работников, занимающихся куплей-продажей. Это честь для человеческой природы, что наемные работники никогда не имели и никогда не смогут обладать рвением и предприимчивостью руководителей и владельцев в прогнозировании, выполнении и накоплении запасов; потому что это показывает, что человек - разумное животное, созданное по образу и подобию своего Создателя, всегда действующее под давлением личных мотивов и всегда оценивающее то, что принадлежит ему, выше, чем то, что принадлежит другому. Деловые мотивы действуют в своей полноте только на человека, который прилагает усилия и получает отдачу. Любая политика со стороны правительства, которая уменьшает количество и рвение отдельных операторов в пользу крупных искусственных комбинаций, находящихся в тени Закона, неизбежно уменьшает выгоды от обмена и прогресса нации, потому что она неизбежно снижает мотивацию многих работать и сберегать.

Правительство, соответственно, слишком далеко во всех отношениях от бизнеса, то есть от купли-продажи людей, чтобы браться за какую-либо его отрасль, когда "становится необходимым отказаться от принципа свободы при создании предприятий". Тогда настанет самое время "отказаться" от самих "предприятий". Если "принцип свободы" не может охватить "создание предприятий", то вероятно ли, что "принцип" второстепенных и безответственных агентов может это сделать? Показывать людям, как заключать сделки, как покупать и продавать,

сберегать и тратить, - это функция, к которой правительство не приспособлено, для выполнения которой оно не было создано и за которую никогда не бралось, не испортив ее.

В преамбуле Конституции Соединенных Штатов содержится тщательное, полное и элегантное перечисление целей, для достижения которых был разработан основной текст документа. Этих целей шесть. Ни в одном из них нет даже намек на какую-либо цель приступить к "созданию предприятий", не говоря уже о какой-либо необходимости "отказаться от принципа свободы". Последняя из этих шести целей сформулирована так: "и обеспечить благословения свободы для нас самих и наших потомков". Свобода свободно покупать и продавать была именно той "свободой" колоний, которой британское правительство больше всего угрожало и нарушало ее, отстаивание этой особой "свободы" было главной причиной Американской революции, и "обеспечить благословения" этой и других подобных форм "свободы" было конечной целью Конституции Соединенных Штатов.

Это действительно правда, что Конституция уполномочивает Конгресс, творение народа, "*учреждать почтовые отделения и почтовые дороги*"; но цель этого была *политической*, а не денежной; это должно было связать все Штаты в единый союз разведки и сношений; это должно было поддерживать связь отдаленных частей с центром и побережьем; это ни в коем случае не является "коммерческим" предприятием; департамент почты не является сейчас и никогда не был в течение какого-либо длительного времени самокупаемым; и это иллюстрирует насквозь и благодаря мошенничеству с "Звездными маршрутами" и другим контрактам, назначению и смещению почтальонов, а также тошнотворной зависимости первичного служения народу от пристрастных и развращающих импульсов, многие из них являются неотъемлемыми пороками хваленного национализма.

Но помимо всех этих жизненно важных и политических возражений против принятия на себя правительством каких бы то ни было прямых производственных функций, остаются два других фундаментальных возражения, первое из которых заключается в том, что наше национальное правительство не получило никаких полномочий для достижения какой—либо такой цели и категорически запрещено в самой Конституции осуществлять их: - "Полномочия, не делегированные Соединенным Штатам Конституцией и не запрещенные ею Штатам, принадлежат соответственно Штатам или народу".

(2) Второе оставшееся возражение состоит в том, что такие предлагаемые действия правительства могут вообще не иметь тенденции ни к увеличению доли заработной платы, ни к повышению производственной эффективности рабочих, ни к уменьшению числа конкурентов на какой-либо одной ступени шкалы заработной платы. Фактически, такие действия правительства имели бы прямо противоположный эффект в каждом из этих трех жизненно важных аспектов заработной платы: у работодателей было бы меньше мотивов увеличивать долю заработной платы, у рабочих было бы меньше мотивов улучшать свои возможности и больше мотивов собираться на местах. Предположим, что в какой-то данный момент шкалы заработной платы с обеих сторон существовала свободная и разумная конкуренция и что средний уровень заработной платы, определенный таким образом, составляет один доллар в день для каждого рабочего. Предположим далее, что все, кроме работодателей, считают, что это слишком мало, и что правительство соответственно издает указ о том, что заработная плата на этом этапе должна составлять полтора доллара в день. Этот указ может вообще не иметь тенденции к увеличению *доли в заработной плате* этих конкретных работодателей, потому что

это уже было определено для следующего производственного цикла общей производительностью прошедшего цикла и последним разделением в условиях свободной конкуренции между заработной платой и прибылью; следовательно, если бы указ был выполнен, чего практически никогда не могло быть, результатом было бы то, что только две трети ранее нанятых рабочих могли быть наняты тогда вообще, а оставшаяся треть, несомненно, находилась бы в худшем положении, чем раньше; и, помимо того, что разделение труда неизбежно уменьшилось, производство было бы менее прибыльным для работодателей, и следующая часть заработной платы, безусловно, была бы меньше предыдущей, и, таким образом, результат *лечения* был бы хуже, чем от *болезни*. Теперь, не говоря уже об искусственном вмешательстве правительства и всех естественных притоках капитала на этом этапе, любое вложение прибыли в расширенное предприятие, все сбережения от расходов ради дальнейшего производства сами по себе сильно стремятся увеличить долю заработной платы, и, таким образом, количество и интеллект рабочих, продолжающиеся по-прежнему, несомненно, повысят уровень заработной платы. Или, если не будет притока капитала или другого влияния, увеличивающего долю заработной платы, и число рабочих в этот момент уменьшится, например, из-за миграции в новые сферы деятельности или призыва в армии, конкуренция тех, кто дает заработную плату, за рабочих усилится, и уровень заработной платы повысится. Измененные условия, конечно, приведут к обратным результатам.

2. Вторым популярным средством борьбы с низкой заработной платой, не только предложенным, но и долгое время применявшимся на практике, являются профсоюзы в их различных формах и с их разнообразными методами воздействия на работодателей. Здесь важно отметить и помнить, что гильдии средневековья, от которых современные Профсоюзы позаимствовали кое-что в форме и большую часть номенклатуры, по существу чрезвычайно отличались от своих современных подражателей. Это были объединения Мастеров со своими подмастерьями и иждивенцами с целью контролировать все производство и продажу определенного класса товаров, от названия которых Гильдия обычно получала свое собственное название, как "Гильдия суконщиков", "Гильдия сапожников" и так далее. Уиттиер, сам в детстве работавший сапожником, называет последнюю гильдию словами, которые более или менее описывают их всех:—

- Хо! труженики старины превзошли
изящное кожевенное ремесло!
Юные братья древней гильдии,
Выступите еще раз вместе!
Произнесите снова свой длинный ряд,
В старинной веселой манере!
Еще раз в веселый день Святого Криспина,
Поднимите свое знамя с гербом!"

Эти хозяева, организованные таким образом со своими рабочими, были капиталистами своего времени и в этом жизненно важном вопросе отличались от сегодняшних профсоюзов, которые состоят из рабочих как таковых, организованных для противостояния капиталистам и, при необходимости, для противодействия им. Королевская хартия была необходима для легального существования этих ремесленников. Им требовались деньги, чтобы основать свои гильдии, и со временем большинство из них стали очень богатыми. "За счет взносов членов гильдии был

собран общий фонд, которого хватило не только на приобретение торговых предметов гильдии, но и на основание часовен и проведение месс, а также на установку расписных окон в церкви их святого покровителя. Даже в наши дни гербы ремесленной гильдии часто можно увидеть в соборах бок о бок с гербами прелатов и королей ". Это радикальное различие между ними всегда следует иметь в виду во всех аргументах и выводах, сделанных от средневековых "союзов" до наших дней.

Прежде чем мы перейдем к экономическим возражениям против этих трудовых организаций, можно согласиться с двумя моментами. Во-первых, работодатели *подают пример* своим сотрудникам, вступая в негласную, если не открытую, комбинацию против самих сотрудников в своих собственных интересах и ради вознаграждения. Так называемый "защитный" тариф, например, есть не что иное, как тесно связанная комбинация определенных богатых капиталистов, стремящихся вымогать у масс (включая их собственных рабочих) искусственно завышенные цены на предметы первой необходимости; и определенным результатом ограничения импорта с помощью тарифных сборов является прекращение потенциального экспорта с определенным снижением общей заработной платы в стране, поскольку вследствие этого уменьшается спрос на рабочих. В качестве второго наглядного примера комбинаций в отношении наемных работников со стороны работодателей возьмем хорошо известное понимание среди производителей товаров того же рода в том же населенном пункте, что рабочие, уволенные с одного предприятия, не должны наниматься ни на одно из остальных; и что, если общий голос потребует "закрытия", или на три четверти времени или меньше, все в этой линейке товаров должны подчиниться. Как рабочие могут быть обвинены организациями, выступающими от их собственного имени, когда они как отдельные лица сталкиваются с организацией работодателей?

Тогда также следует признать, что, если бы не какие-то совместные действия со стороны рабочих, необоснованный рабочий день пятидесятилетней давности на заводах и фабриках, вероятно, не был бы сокращен и по сей день. Капиталисты как класс консервативны как в методах, так и в целях. Например, производители хлопка и шерсти из графства Беркшир, которых, несомненно, можно считать образцом производителей Новой Англии, жестко отказались от требований своих рабочих сократить количество рабочих часов в среднем с 14 в течение года до 11. Когда шла поздняя Гражданская война, и производство стало чрезвычайно прибыльным, и фабрики были более или менее истощены из-за призыва на военную службу, а оставшиеся рабочие чувствовали себя более независимыми от последующего повышения заработной платы, совокупный спрос на одной фабрике на меньшее количество часов был усилен одновременным спросом на то же самое на других фабриках по соседству (время и способ были согласованы заранее), и постоянные визиты рабочих с фабрики на фабрику завершили желаемую реформу. Владельцы фабрик были угрюмы и возмущены и подчинились необходимости. Рабочие были правы. Реформа была необходима. Следует отдать им должное за то хорошее, что они сделали, действуя как единое целое в этом и других случаях.

С другой стороны, все это не *бизнес*. Все это противоречит очень старой и очень хорошей пословице о том, что для заключения сделки нужны двое. Если мы выразим это изречение на языке нашей науки, оно примет примерно такую форму: когда два человека хотят обменяться взаимными услугами, пусть они придут к справедливому соглашению относительно условий, на которых они будут обмениваться. Конечно, пусть каждый выдвигает наилучшие условия, какие только может, но пусть сделка всегда будет свободной. Если одна сторона, обладающая

полномочиями для этого, применяет к другой что-либо похожее на принуждение, это вообще перестает быть сделкой и становится своего рода грабежом, который в некоторых случаях рассматривается судами. Итак, рабочие приносят на рынок определенную ценную услугу, именно такую услугу, какую хочет капиталист, и он должен предложить именно такую услугу, какую хотят они, а именно заработную плату: пусть две стороны придут к свободному и справедливому соглашению об условиях своего обмена; пусть каждый рабочий всеми средствами выдвигает самые выгодные условия, какие только может, настаивая до последнего пенни на всем, что он может получить в другом месте, ибо ценность его услуги определяется, как и другие ценности, тем, что она принесет; пусть работодатель делает то же самое со своей стороны, и поэтому пусть будет честная сделка за результат. настало время пробить настоящее. Это очень хороший вид *забастовки*, и чем большим умом, мастерством и самоуважением обладает работник, тем лучше он подготовлен к заключению сделки и получению по заслугам только для себя; и это дает хороший шанс каждому человеку, обладающему каким-либо особым даром, который, возможно, превзошел своих собратьев в усердии и мастерстве, получить соразмерное вознаграждение сейчас и подняться выше в будущем; все это дает возможность для *разнообразия относительных преимуществ*, которые, как мы видели, лежат в основе всякого обмена, который сам по себе начинается в индивидуализм и естественно протекает в еще более высоком индивидуализме до конца. Это единственный способ для талантливого и усердного работника полностью сохранить то, что принадлежит ему как мужчине и работнице. Если он не может получить от данного работодателя то, что, по его мнению, он должен получить, столько, сколько, по его мнению, стоит услуга на другом рынке, пусть он воспользуется своим совершенным правом уволиться и перейти в другое место. Все это справедливо, открыто, индивидуально и прогрессивно.

Всем известно, что сейчас в моде *броский* стиль, совершенно отличный от этого, поскольку он привносит в игру своего рода принуждение. *Честная сделка должна быть разорвана, если вообще будет заключена, так же, как она была заключена, когда две стороны лицом к лицу, а все остальные в стороне; и новая сделка должна быть заключена, так же, как и старая, когда две стороны лицом к лицу, а все остальные в стороне.* Но объединение рабочих с целью бросить работодателя в беде, и особенно объединение, которое принуждает к вступлению в его ряды путем уговоров или угроз тех, кто не желает присоединяться к нему, как это часто бывает при забастовках, не только противоречит сокровенной природе сделки, но и само по себе является своего рода признанием несправедливости притязаний. Если требование касается только *всех* лиц, то нет никаких оснований для его вымогательства. Если ценность услуги, оказанной каждым, равна требуемой сумме, и особенно если ее можно получить в другом месте, что является единственным показателем ценности любой услуги где бы то ни было, нет необходимости в переговорах, комбинациях и заговоре. Конечно, этот радикальный аргумент против забастовок подразумевает, что работодатели такого уровня не заключали соглашений о том, чтобы не нанимать недовольных работников из других предприятий; если они заключили, то соглашение может быть обращено с равной силой против самих работодателей, поскольку *они* прибегают к средствам, не имеющим отношения к сделке, средствам той же природы, что и забастовка. Пусть тогда каждый рабочий расскажет своему работодателю нынешние факты такими, какие они есть, и, если эта апелляция окажется неэффективной для обеспечения его коммерческого права, пусть он быстро отправляется туда, где он может получить максимум за свои услуги. То, что этого не сделано, что к работодателю применены средства угрозы, что на справедливость иска не полагаются в деле, где правосудие

больше, чем где-либо еще, может восторжествовать само по себе, что не получены свободные и полные объяснения, что не направлено уведомление, что работодателю ожидается, что их действия нанесут большой ущерб работодателю, — все это, по-видимому, забывает о том, что сделка между работодателями и нанятыми - это случай чистого обмена, простая сделка одной услуги против другой.

Вышеизложенное является универсальным и фундаментальным возражением против забастовок. *Средство от экономических зол, реальных или предполагаемых, всегда должно быть найдено в экономических соображениях.* Сильная, но глупая тенденция нашего времени состоит в том, чтобы смешивать вещи, которые совершенно различны; пытаться применить к злу Торговли правила Морали, что бесполезно; апеллировать к политике в вопросах чистой сделки; и прибегать к Силе, чтобы излечить зло, проистекающее из полностью добровольных действий отдельных людей. Это похоже на врача, который лечит телесные недуги с помощью ментальных и духовных рецептов. В нем есть все нелепости позднего знаменитого "лечения разумом". Разум действительно выше тела, но телесные болезни должны лечиться как таковые, иначе пациент умрет; императивы этики, безусловно, выше выгод экономики, но последние вполне способны позаботиться о себе сами на своей территории; Религия выше Морали, но она становится очень плохой заменой морали в повседневной жизни. *Similia similibus curantur.* Экономическое зло может быть устранено только путем более эффективного применения Экономической теории. Забастовки - это внешнее и неуместное средство борьбы с низкой заработной платой.

Конечно, плохой принцип плохо работает на практике; принцип, лежащий в основе забастовок, настолько противоречит фундаментальной природе обмена, что мы могли бы заранее знать, что он сработает плохо; и на самом деле, он достаточно плохо работает как на работодателей, так и на наемных работников, потому что забастовки наверняка ухудшат отношения между двумя классами, которые всегда должны быть сердечными и свободными, и особенно потому, что забастовки должны воздействовать на умы капиталистов, чтобы уменьшить долю заработной платы в следующем промышленном цикле. К счастью, мы располагаем достоверными статистическими данными, собранными Массачусетским бюро статистики труда о забастовках и подробно опубликованными в Отчете за декабрь 1888 года. Приведенная информация является точной по отношению к пяти основным штатам и приблизительной по отношению к другим частям Соединенных Штатов. Сначала мы скопируем таблицу, отражающую убытки за шесть лет в результате забастовок как работодателей, так и наемных работников, а также внешнюю помощь, полученную последними:—

Потери работников и помощи, а также потери работодателей в пяти основных штатах из-за забастовок и локаутов в 1881-1886 годах.

Штаты.	Потеря сотрудников.	Помощь сотрудникам.	Потери работодателей.
<i>Забастовки.</i>			
Иллинойс,	\$ 6 636 208	238,452	\$5 251 829
Массачусетс,	4 200 489	266 708	1 970 881
Нью-Йорк,	8 581 784	726 696	5 966 421

Огайо,	6 378 757	415 568	2 793,427
Пенсильвания,	12 890 346	781,338	3,897,757
Другие части Соединенных Штатов,	13,127,139	895,795	10,821,238
Соединенные Штаты,	51,814,723	\$3,324,557	30,701,553

Особенно заметен большой процент представленных в этой таблице заведений, в которых забастовки были организованы профсоюзными организациями. В Нью-Йорке 94,26% заведений провели забастовки, которые были заказаны, в Иллинойсе 83,96%, в Массачусетсе 81,91% и в Соединенных Штатах 82,24%. Так называемый "ходячий делегат" стал главным действующим лицом во всех этих забастовках; он передавал приказы людям из "центрального профсоюза" их особой организации и стал в большинстве случаев единственным средством связи между ними. "Вы и есть забастовщик", - воскликнул на днях лорд-мэр Лондона мистеру Бернсу, пешему делегату от рабочих доков, бастующих сейчас в этом городе. То, что хлеб насущный и домашний уют десятков тысяч людей зависят от тайного и безответственного решения небольшой группы агитаторов, рассылающих свои устные и часто двусмысленные письменные приказы через одного-двух постоянных делегатов, является одним из чудовищных проявлений забастовок, которые часто наблюдаются в Соединенных Штатах. Рабочие иногда не знают даже причин забастовки. В течение последних трех месяцев среди бастующих шахтеров штата Иллинойс царили великая нужда и страдания; и краткая передовица в "Спрингфилдской республиканке" от 24 августа 1889 года описывает положение вещей настолько справедливо, что мы цитируем ее:

"Бывший конгрессмен Уильям Л. Скотт, владелец угольных шахт в Спринг-Вэлли, штат Иллинойс, предложил платить 75 центов за тонну добычи бастующим, которые в своей нужде некоторое время существовали за счет общественной благотворительности. Это на 2½ цента за тонну больше, чем просили шахтеры, но это в сочетании с условием, что каждый мужчина должен искать работу индивидуально, а не через какой-то внешний профсоюзный комитет. Хотя мужчины были доведены до состояния крайней нужды, говорят, что введенные условия предотвратят урегулирование. В таком случае мы можем заключить, что несколько упитанных пеших делегатов действуют от имени мужчин, а не они от себя. Странное время для придилок по такому поводу. Худший и наиболее деспотичный враг труда - паразит, который живет за счет его невзгод".

Забастовка - это состояние войны, и, как и в войне, в ней участвуют две стороны, и нельзя ожидать, что сторона другой стороны не нанесет ответный удар. "Локаут" - это ответный удар капиталиста на "забастовку" рабочего. Локауты, однако, сравнительно редки. Капиталисты, как правило, консервативны и снисходительны. Массачусетс изучил статистику локаутов так же тщательно, как и статистику забастовок, и ниже приведена таблица:-

Штаты.	Потеря сотрудников.	Помощь сотрудникам.	Потери работодателей.
<i>Локауты.</i>			
Иллинойс,	533 497	5 374	\$347 065

Массачусетс,	952 310	136 626	550 675
Нью-Йорк,	3,150,123	392,316	845,262
Огайо,	848,829	231,870	493,100
Пенсильвания,	712,956	77,038	237,735
Другие части Соединенных Штатов,	1 960 002	262 814	988 424
Соединенные Штаты,	\$8 157 717	\$1 106 038	\$3 462 261

Как и война, забастовки и локауты расточительны и деморализуют обе стороны. Зачем прибегать к силе для урегулирования производственного спора в большей степени, чем для урегулирования любого другого частного спора? Долго ли общественное мнение в цивилизованных странах будет терпимо относиться к такому обращению? Законодательное собрание Массачусетса в 1886 году учредило Государственный арбитражный совет для урегулирования разногласий между работодателями и наемными работниками. Устав был в некоторых отношениях грубым, и его основа не очень прочно закреплена в природе вещей, но Бюро труда сообщает, что он был оправдан результатами его практического применения за короткое время его действия. Общая истина заключается в том, что стоимость Товаров и стоимость Кредитов теперь зависят от безопасного действия спроса и предложения в условиях свободной конкуренции в каждой стране христианского мира: почему бы не оставить стоимость Услуг такому же безопасному и неумолимому действию? Правительства давно отказались от всякой идеи прямого или косвенного регулирования цен на товары и цен на коммерческие требования всех видов: не откажутся ли они вскоре также от всякой идеи прямого или косвенного регулирования ставок заработной платы? Они будут. Три вида покупаемых и продаваемых вещей находятся на точном уровне в природе вещей, насколько это касается правительства. Заработная плата вполне способна позаботиться о себе обычным способом, как это делают товары, акции и облигации; и просвещенное общественное мнение быстро приходит к пониманию того, что оказанная человеком личная услуга нуждается в надзоре государства при ее продаже не больше, чем его лошадь или расписка в получении процентов. Забастовки и локауты, а также все чрезвычайные суды или коллегии для урегулирования споров между поставщиком и потребителем рабочей силы как таковых, поскольку речь идет об обычной купле-продаже, обречены на провал в ближайшее время.

На достижение этой благой цели сильно влияет общая *бесполезность* забастовок и локаутов. Кэрролл Д. Райт, начальник Бюро труда Массачусетса, ныне глава Национального бюро труда, в своем Отчете о состоянии за 1880 год дал краткий отчет обо всех забастовках в этом штате с момента их начала в 1830 году. Всего их было 159, из которых 109 были неудачными, 18 явно успешными, 16 скомпрометированными, 6 частично успешными и 10 "результат неизвестен". В Великобритании в течение 1878 года произошло 277 забастовок, из которых 256 были неудачными, 17 были скомпрометированы и только 4 были успешными. Следующая таблица, взятая из Массачусетского отчета за 1888 год, дает в широком масштабе результаты забастовок в Соединенных Штатах за шесть лет:

Общая сводка забастовок в пяти основных штатах за 1881-1886 годы.

Процентное соотношение.

Классификац	Иллиной	Massachuset	Нью-	Огай	Pennsylvan	Другие	Соединенн
-------------	---------	-------------	------	------	------------	--------	-----------

ия.	с.	ts.	Йорк	о.	ia.	части Соединенн ых Штатов.	ые Штаты.
<i>Наносит удары.</i>							
По распоряжени ю профсоюзных организаций,	83,96	81,91	94,26	71,21	61,59	73,06	82,24
Закрыты	заведени я,	70.70	79.10	51,01	81,21	70,11	57,57
60,13							
Причины:							
Против снижения заработной платы,	5.35	6.23	2.50	20.73	22.65	8.61	7.77
для смены час до начала работы,	-	-	3.86	-	-	0.05	1.61
для повышения заработной платы,	41.54	35.28	39.09	52.42	46.97	45.01	42.32
за повышение заработной платы и сокращение часов,	17.85	0.50	9.37	1.85	1.06	4.96	7.59
сокращения часов,	18.35	42.71	24.31	5.32	5.32	17.23	19.48
для уменьшения часа и против принуждения доска с работодателе м,	-	-	7.32	-	-	2.19	3.59
другие причины,	16.91	15.28	13.55	19.68	24.00	21.95	17.64

Результаты:

Удалось,	54.16	35.28	*51.0 5	49.44	32.60	42.69	*46.52
Удалось частично,	10.33	45.93	*8.14	8.87	17.57	17.27	*13.47
Не удалось,	35.51	18.79	*40,6 5	41,69	49,83	40,04	*39,95

* В 15 учреждениях результаты не были установлены.

3. Третье популярное средство от низкой заработной платы, которое, по крайней мере, имеет то достоинство, что соответствует экономическим соображениям, в отличие от двух других, - это "Сотрудничество". Интерес к этому предлагаемому средству правовой защиты гораздо меньше как в Европе, так и в Соединенных Штатах, чем раньше, из-за неудач, которые в основном сопровождали попытки реализовать схему на практике, хотя также были достигнуты некоторые замечательные успехи, особенно в Англии. Идея кооперации такова, а именно, что определенные работники внутри данных классов объединяются по собственному желанию, (1) *либо для того, чтобы покупать предметы первой необходимости совместно и оптом, следовательно, по более дешевым ценам, поскольку избегают всякой прибыли посредников;* или (2), *более конкретно, для участия в совместном производстве товаров, с которыми они знакомы, причем рабочие также создают капитал из своих небольших запасов или занимают его в долг на основании своего индивидуального или ассоциированного кредита, сами управляют бизнесом, все являются совладельцами, и, конечно, все они являются партнерами. пропорционально распределяя всю прибыль концерна.*

Все это хорошо; и в странах, где работники имели традиционную инвалидность, это может в некоторых случаях очень способствовать их самоуважению, активности, бережливости и общему благосостоянию; но любой может видеть, что в плане не задействовано никаких новых экономических принципов. Как и во всем другом производстве, здесь должен быть (1) капитал из какого-либо источника, (2) постоянный и умелый труд и (3) надзор или управление бизнесом. Именно на третьем этапе схемы сотрудничества в основном рухнули. Факультет менеджмента редка; организация и административных способностей, необходимое для реализации любой схемы сотрудничества, не приходят по вызову; если кто-либо из соисполнителей шанс овладеть ею, схема может добиться успеха, хотя он находится в сознании того, она предпочтет, чтобы использовать его для своих целей по-своему, что уж говорить о практической невозможности какого-либо человека с тем же духом, когда прибыль или убыток, в основном чужого, а когда он полностью его собственными, кроме того, как верно было сказано, *"нельзя нанять коммерческий гений или инстинкт умелого трейдера"*; так что, пока не составит никакого труда о рабочих объединяющий характер капиталистического и рабочего в их собственные лица, и нет сомнений, что они будут работать быстрее и более умело разделяя прибыли, а также получения заработной платы, она по-прежнему верно, что сложность закрепления настоящий "капитан индустрии", и, таким образом, совершенное организации и ведения всего бизнеса, добавляет схема сотрудничества речи как средства повышения заработной платы, или способствовать общему благосостоянию рабочих.

В этой стране, где нет ничего, что могло бы помешать любому рабочему стать капиталистом, где сберегательные кассы открыты для получения самых незначительных доходов, где нет ничего более обычного, чем организация двумя или более рабочими фирмы для ведения какой-либо отрасли бизнеса, где большинство нынешних капиталистов как таковых были когда-то собственными рабочими, и где акции большинства акционерных компаний открыты для всех, у кого есть средства их купить, есть только одно соображение, которое, по-видимому, оправдывает какую-либо особую ревность рабочих как таковых к капиталистам как таковым; и это тот факт, что рабочие как таковые Законодательство, время от времени, иногда в небольших масштабах, а затем в гигантских, то посредством корпоративных уставов, то другими средствами, более косвенными и эффективными, *действительно предоставляет определенные чрезвычайные привилегии капиталистам*. До тех пор, пока капиталисты и рабочие опираются на свои естественные права и положение, ни один из них не может получить никакого неправомерного преимущества от другого; и именно в той мере, в какой каждый признает идентичность своих экономических интересов и вытекающую отсюда взаимность обязательств и усилий, процветание каждого будет способствовать укреплению другого; но, с другой стороны, в той мере, в какой какие-либо преимущества предоставляются капиталистам специальными законами государства или нации, они неизбежно становятся несправедливыми по отношению к рабочим и, в конечном счете, также вредными для капиталистов; и в этом случае рабочие, видя, что именно причиняет им вред, *следовало бы объединиться и нанести удар не по капиталу (их лучшему другу), а по извращенному законодательству (их злейшему врагу)*.

ГЛАВА IV. КОММЕРЧЕСКИЕ КРЕДИТЫ.

Политическая экономия - это наука о продажах; и поскольку она *является* наукой о продажах, ее определения и принципы должны в равной степени охватывать все случаи продаж, которые действительно происходят или могут произойти. Мы неоднократно видели, что только три вида вещей когда-либо покупались и продавались или когда-либо будут продаваться, и это Товары, Услуги и Требования. Первые два вида были полностью разъяснены уже в двух предыдущих главах, и в настоящей главе следует четко объяснить и проиллюстрировать особенности товаров третьего вида, которые продаются. Наша наука - единственная, которая имеет дело с мотивами, фактами и экономическими результатами всех продаж как таковых.

Обсуждение настоящей главы будет проходить упорядоченно по следующим темам:—

- *Природа кредита.*
- *Формы кредита.*
- *Преимущества кредита.*
- *Недостатки кредита.*

1. Определенные вещи необходимы при каждой продаже чего-либо и, конечно, являются общими для всех продаж чего угодно, например, два человека и два желания, две оценки и два

представления; в то время как при продаже вещей, принадлежащих к каждому из трех особых классов продаваемых вещей, существуют определенные особенности; например, при продаже товара происходит передача материального объекта, который был подготовлен к продаже в прошедшее время, а при продаже услуги - передача нематериального чего-либо полностью в настоящее время; в то время как при продаже кредита также присутствуют две особенности, один из них относится к будущему времени, а другой - к особому доверию, которое испытывает к человеку какой-то другой человек. Теперь мы должны тщательно изучить эти две особенности; и, овладев ими, мы станем хозяевами Природы Кредита.

а. Некоторые продажи осуществляются сразу, обмениваемые вещи и право собственности на них взаимно передаются тут же, взаимное удовлетворение наступает немедленно, и сразу же возникает экономическая цель.

Например, один сосед продает другому щепотку зеленого горошка и получает в уплату щепотку молодого картофеля, оба овоща могут быть приготовлены на ужин в соответствующих семьях в один и тот же день, и коммерческая сделка на этом заканчивается. Но существуют и другие обмены, их огромное количество, отличные от этих в том отношении, что, хотя сделка, рассматриваемая как простой случай создания и измерения стоимости, тут же завершается, тем не менее, рассматриваемая с точки зрения характера этого предварительного обмена, который подразумевает и требует другого будущего обмена для его завершения, она не тогда и не там завершается окончательно, но одна (или обе) из обменивающихся сторон полагается на добросовестность кого-либо другого в выполнении в будущем обязательства, прямо или косвенно данного при предыдущем обмене. Обычно в это время создаются и передаются какие-либо внешние доказательства залога, но это не является существенным для действительности самого залога. Например, А покупает 50 бушелей пшеницы у В, а В принимает в качестве оплаты расписку А через шесть месяцев за 75 долларов. Вексель не является залогом, но является законным и удобным доказательством этого. Что касается стоимости, пшеница продается за залог, а залог является эквивалентом пшеницы. Каждая сторона тут же предоставила другой удовлетворительные эквиваленты. Все наши определения здесь применимы в совершенстве.

Тем не менее, дальнейший и будущий обмен рассматривался обеими сторонами во время совершения этого обмена и как его негласная часть. А берет то, что сейчас является его собственной пшеницей, а Б берет в качестве эквивалента того, что было его пшеницей, право потребовать от А через шесть месяцев эквивалент нынешнего эквивалента (залога), ради которого Б предоставил пшеницу. Собственноручная записка является доказательством этого залога, и она полностью принадлежит Б. Это его собственность. Он может хранить их до наступления срока погашения, а затем продать "А" за чистую монету, или он может сразу продать их банку за чистую монету за вычетом скидки в течение шести месяцев. Скидка - это разница между номинальной и текущей ценой векселя. Таким образом, первая особенность кредита заключается в том, что он всегда включает элемент будущего времени. Но это связано с этим вторично, а не в первую очередь. Другими словами, текущий эквивалент всегда предоставляется обеими сторонами в каждой коммерческой сделке; но текущий эквивалент в случае кредитной сделки - это право требовать что-либо от кого-либо когда-нибудь в будущем. Это различие очень важно, как мы ясно увидим, когда будем рассматривать банковское дело, хотя в настоящее время оно, как правило, плохо понимается. Ценности, если они вообще обмениваются, обмениваются раз и навсегда. Но есть один вид ценностей, а именно

требования, которые, будучи предметом обмена, подразумевают и требуют другого и будущего обмена, не обязательно между сторонами первого обмена, но между *некоторыми* двумя сторонами; и, строго говоря, не для того, чтобы *завершить* первый обмен, потому что он принимает и отдает свои собственные удовлетворительные эквиваленты; но, поскольку это требует как времени, так и доверия, за продажей в кредит по природе вещей должна последовать другая продажа одного из трех видов.

Соответственно, мы видим, что, отдавая должное нашей Экономической науке, она частично овладевает будущим временем для определенных собственных целей. Биржа устанавливает свой трон и господствует преимущественно в настоящем времени; но ее скипетр простирается также и на прошедшее время, поскольку речь идет обо всем капитале и поскольку все материальные товары (результаты прошлой работы) выставлены на продажу в настоящем; и ее правая рука правления простирается также, чтобы охватить будущее, хотя и с ограничениями как в отношении охватываемого периода времени, так и в отношении характера заинтересованных лиц, но все же там существует справедливая область и обширная область, и область в целом, завоевывающая все более и более широкий кругооборот. Политическая экономия как наука гордится тем, что благородный импульс покупать и продавать не ограничивается ни тем, что предлагает Прошлое во всех его накопленных ценностях, ни тем, что Настоящее раскрывается в безграничных желаниях и усилиях собравшихся людей, но распространяется также и на Будущее, и заставляет его вносить все большую дань в обширную сокровищницу своих Достижений. И это тоже закономерно. Человек одновременно и актер, и историк, и пророк. Будущее не совсем неизвестно. Исходя из одного предположения, что Земля и Люди идут своим чередом, Биржа достаточно хорошо знает, и все лучше и лучше, кому из грядущих людей доверять и как долго. Доктрина средних значений и вероятностей приходит для того, чтобы направлять и воодушевлять инвестора. Любое нынешнее правительство, основательно сформировавшееся, может занять сколько угодно денег под свое публичное обязательство выплатить основную сумму через пятьдесят лет. Англия заняла миллионы фунтов стерлингов, не называя определенного дня в будущем для их погашения. Эти фонды называются "Консолированными аннуитетами": проценты по ним выплачиваются в день, указанный в облигации: основная сумма должна быть выплачена, когда выберет заемщик, или никогда.

б. Другая и последняя особенность кредита состоит в том, что он всегда предполагает со стороны одного лица коммерческое доверие к какому-либо лицу как *таковому*. Термин "Кредит" происходит от латинского *Credo*, *я верю*, а соответствующий термин "Долг" - от *Debeo*, *я должен*. Таким образом, личный элемент и элемент будущего заложены в самом происхождении слов. Нет кредита без долга, и нет долга без кредита. Сами эти слова подразумевают *веру* одной из двух сторон в коммерческое обещание, данное другой стороной, а также *обязательство*, признанное этой стороной как должное первой. В природе человека заложена основа для доверия. Вера друг в друга в определенной степени естественна для мужчин. Все, что расширяет интеллектуальное предвидение, и особенно моральный облик людей, открывает более широкое и надежное поле для получения Кредитов. Так называемая цивилизация и, конечно же, христианство углубляют и расширяют естественное доверие человека к человеку. Несмотря на все случаи подорванной веры, а их слишком много; несмотря на потрясения и предостережения, которые время от времени приходят к каждому человеку, который сильно доверяет своим собратьям, опыт сам по себе оправдывает и вознаграждает постоянно растущее коммерческое доверие. Как мы увидим, это одна из благородных сторон международной

торговли, когда люди доверяют друг другу за океанами и полагаются на доверие одной фирмы миллионами долларов. Как ядром христианской религии является доверие к *Человеку*, так и самой сутью кредитов является естественная и, в целом, обоснованная вера в *людей как таковых*.

Таким образом, Кредит можно определить как *право требовать что-либо от кого-либо*; а Долг - как *обязательство что-либо кому-либо выплатить*. Соответственно, то, что всегда лежит между кредиторами и должниками, - это Права в сочетании с обязательствами; и они являются *собственностью* в такой же степени, как и все остальное, и по той же причине, поскольку они всегда могут быть куплены и проданы другими сторонами, как и первоначальными сторонами. Следовательно, из этих Прав или Притязаний возникает торговля, внутренняя и внешняя, огромная по размаху, а сами Права занимают свое бесспорное место наравне с материальными товарами и личными услугами.

Придя, таким образом, к окончательному и удовлетворительному определению кредита, мы должны еще немного продвинуться к нашей нынешней цели, а именно, получить ясное представление о *природе* этого большого класса ценностей, проведя два или три различия между правами кредита и некоторыми другими правами, которые очень легко с ними спутать.

(1) Различие между кредитными правами и другими правами прочно укоренилось в латинском языке и римском праве, в то время как соответствующие английские термины довольно двусмысленны и их следует использовать с большой осторожностью. На латыни истинный долг называется *Mutuum*, потому что он лежит между двумя лицами, кредитором и должником, и представляет собой право кредита, независимо от фактического вопроса о том, есть ли у должника сейчас переданная ему вещь или нет, действительно, есть ли у него вообще что-нибудь для оплаты или нет; с другой стороны, вещь, просто предоставленная взаймы, когда сама вещь, предоставленная взаймы, должна быть возвращена ее владельцу, который тем временем не передал свою собственность другому, называется на латыни *Commodatum*. В английском языке есть только одно слово, *Loan*, для обозначения двух совершенно разных операций: например, для одалживания книги, которая подлежит возврату после использования и которая может быть законно возвращена владельцем, если ему удастся ее где-нибудь найти, то есть латинское *commodatum*; и для одалживания денег или другой подобной измеримой вещи, которая должна быть возвращена *только* натурой и которая может быть *не* законно возвращена, за исключением каких-либо действий заемщика, поскольку право собственности на эту предоставленную вещь перешло к нему. полностью переходит к нему, то есть к латинскому *mutuum*. Та же двусмысленность, конечно, присуща соответствующему английскому слову, *Заимствовать*. Английский язык относительно беден словами, выражающими приятные юридические различия.

Теперь, поскольку истинный долг - это требование *клицу* а не к *вещи*, Римское право верно природе вещей и жизненно важным различиям нашей науки, когда оно называет право, которое порождает *mutuum*, как *jus in personam*, то есть право против личности; в то время как юридическое обязательство, возникающее из *commodatum*, как *jus in re*, то есть право на саму вещь. вещь. Эта доктрина, а именно, что обеспечение истинного долга направлено против людей, а не против вещей, настолько сильна в римском праве, что долги или кредиты даже называются в этом законе "*nomina*", *названиями*, как когда Ульпиан говорит: "*Nomina eorum qui sub conditione vel in diem debent et emere et vendere solemus*": мы привыкли покупать и

продавать долги, подлежащие уплате в определенный день и при определенном событии. Основной закон нынешних национальных банков Соединенных Штатов недвусмысленно признает это старое и доброе различие, требуя от банков ссужать деньги только *подличное* обеспечение, то есть никакие материальные вещи, даже недвижимость, не могут быть приняты в качестве *первоначального* обеспечения какого-либо кредита.

(2) Генри Даннинг Маклауд, который пролил новый свет на природу кредита, проводит еще одно различие, лежащее на пороге темы, а именно различие между бумажными документами, передающими права собственности на *конкретные вещи*, например, коносамент, и документами, передающими *права кредита*, такими как, например, банкнота. Коносаменты описывают товар, отправляются вместе с товаром, являются правом собственности на товар и не имеют ценности отдельно от товара; банковские билеты не имеют ничего общего с какими-либо конкретными объектами собственности где бы то ни было, ни в каком собственном смысле не являются правом собственности на что бы то ни было, а общим *требованием* на что-либо к какому-либо лицу где-либо, которое ожидает его действий для подтверждения их действительности и реализации. Например, торговец зерном в Чикаго продает 1000 бушелей пшеницы № 2 партии в Нью-Йорке и отправляет зерно в этот пункт по железной дороге: в связи с этой сделкой возникают два вида бумажных документов, которые весьма различны по своему характеру и способу действия: первый - это *коносамент*, который прилагается к пшенице и дает лицу, указанному в счете, полное право собственности на 1000 бушелей пшеницы определенного описания, и держатель векселя забирает пшеницу и ни у кого не просит одолжений; и другой - это *накладная на пшеницу. обмен*, оформленный торговцем зерном в Чикаго на получателя пшеницы в Нью-Йорке, по которому переводной вексель немедленно продается кредитором в Чикаго тамошнему банкиру при условии, что банкир с коммерческой точки зрения уверен в двух именах, указанных в векселе, и имеет достаточный мотив в виде скидки при его покупке: таким образом, в коносаменте нет ни элемента кредита, ни Времени, ни Доверия, в то время как в переводном векселе присутствуют оба этих элемента.

(3) Следует обратить внимание на третье различие того же общего характера, как между отношениями, очень различными сами по себе и все же чрезвычайно склонными к смешению друг с другом. Давайте возьмем обычный пример: клиент банка передает своему банкиру пакет с ценностями любого рода, такими как облигации и векселя к оплате, драгоценности и столовое серебро, и просит его пока позаботиться об этом в своем хранилище, при условии, конечно, возврата ему или кому-либо еще по его распоряжению в любое время: никакая собственность в этих ценностях не переходит к банкиру, это не депозит в обычном банковском смысле, отношения должника и кредитора не возникают, как между банкиром и вкладчиком, банкир становится доверенным лицом или поручителем пакета, и компания обязана проявлять обычную бдительность при уходе за ним, но если он будет сожжен или украден в чрезвычайных обстоятельствах, то убытки понесет клиент, а не банкир. Но теперь, с другой стороны, когда клиент вносит деньги или векселя, подлежащие оплате в банковском смысле, своему банкиру, собственность на деньги и векселя мгновенно переходит к банкиру, возникают отношения должника и кредитора, вкладчик получает кредит в бухгалтерских книгах банкира в обмен на предоставленные деньги и векселя, обмен как простой случай стоимости осуществляется с прибылью обеих сторон, но ответной услугой вкладчику является *право требовать эквиваленты у банкира в какое-то будущее время*. Другими словами, это дело в Заслугу.

(4) Поскольку это общее различие жизненно важно, мы в конечном итоге ничего не потеряем, если приведем хотя бы четвертый пример его применения. Казначейство Соединенных Штатов получает серебряные доллары собственной чеканки от любого лица, которое решит разместить их там, и выдает в виде знаков так называемые "Серебряные сертификаты" на ту же сумму, дающие право предъявителю снова вынимать доллары по своему желанию, и, таким образом, сертификаты, будучи более удобными, чем доллары, и столь же ценными, становятся частью денег страны. Казначейство обязано проявлять должную осторожность при хранении этих серебряных монет и возвращать их держателям сертификатов по первому требованию, точно так же, как элеваторные и железнодорожные компании по закону обязаны проявлять усердие при хранении и транспортировке пшеницы, как в нашем предыдущем примере; но Соединенные Штаты не являются *должниками* перед держателями этих сертификатов, так же как элеваторная компания не является *должником* перед отправителем пшеницы, и, следовательно, в этих сертификатах нет элемента Кредита. Точно так же и с более поздним золотым сертификатом. С другой стороны, так называемые гринбеки, выпущенные Соединенными Штатами, также являются частью денег страны, но они являются *кредитными* деньгами, поскольку они представляют собой *обещание* выплатить предъявителю когда-нибудь в будущем такое-то количество долларов. У Казначейства никогда не было какого-либо специального фонда золота и серебра, с помощью которого можно было бы выкупать доллары. Их ценность зависит от добросовестности страны. Соединенные Штаты являются *должниками* перед предъявителями, а они, в свою очередь, являются *кредиторами*, и качество доллара как законного платежного средства не меняет его характера как формы чистого кредита. Как элементы добросовестности, так и будущего времениприсущи долларам долларам, как и облигациям Соединенных Штатов, в то время как в сертификатах ни один из этих элементов не присутствует.

Однако обстоятельства, которые легко представить и которые фактически были реализованы в случае со знаменитым Амстердамским банком, основанным в 1609 году, могут сделать Соединенные Штаты должниками, а держателей серебряных сертификатов кредиторами в коммерческом смысле этих терминов. Директора Амстердамского банка к концу второго столетия его благодетельного существования предоставили займы Голландской Ост-Индской компании и городу Амстердаму значительную часть слитков, на которых основывались его сертификаты ("банковские деньги"), неизвестные общественности, которая испытывала неограниченное доверие к банку, и в результате в 1795 году, когда французы вторглись в Голландию и стали известны факты, банковские деньги, которые ранее имели премию в размере 5%, сразу упали до дисконта в 16%, хотя оставшиеся слитки и долги, причитающиеся Банку, были полностью погашены. равноценны для погашения сертификатов и были использованы для этой цели. Итак, если Соединенные Штаты будут использовать, тайно или иным образом, серебряные доллары для других целей, кроме погашения сертификатов по требованию, последние, несомненно, как юридически, так и фактически будут преобразованы из простых символических денег (как сейчас) в кредитные деньги, действительные по отношению к Соединенным Штатам как должнику, подобно нынешним долларам в долларах США.

Достигли ли мы теперь нашего первого объекта? Полностью ли мы понимаем из приведенных выше описаний и различий the *Nature* Если это так, мы готовы внимательно изучить его *Формы*.

2. Кредитные права обычно, но не всегда, регистрируются на бумаге; но важно отметить, что бумажный документ является простым доказательством права, а не самим правом, которое лежит за бумагой как субстанция тени и сохраняется нетронутым, даже если бумага утеряна или уничтожена. Эти бумажные кредитные инструменты обычно рассматриваются как двух видов: Обещания заплатить и Приказы об уплате, но, по сути, между ними нет никакой радикальной разницы, это поверхностное различие, как мы увидим, не затрагивает Права двух лиц, и настоящее перечисление форм кредита будет продолжаться независимо от него.

а. Вести бухгалтерскую отчетность. Начисление в бухгалтерских книгах трейдера является как текущим, так и юридическим доказательством того, что взимаемое лицо получило определенную услугу и фактически пообещало выплатить взимаемую сумму в качестве обратной услуги. Бухгалтерские счета являются наиболее распространенной формой кредита; и если обвиняемое лицо по собственной воле не завершает начатый таким образом обмен, закон, в отсутствие каких-либо доказательств, делающих обвинение подозрительным, взыскивает его, если это возможно, и принудительно завершает обмен. Удобство этой формы кредита настолько велико, что она вряд ли когда-либо выйдет из употребления; и поскольку между людьми, которые много общаются друг с другом, это очень полезно, поскольку их соответствующие бухгалтерские счета сопоставлены друг с другом при расчетах, и требуется аннулировать только остатки в деньгах. Однако в интересах как кредиторов, так и должников, даже когда кредитором и должником являются одни и те же стороны, такие кредиты должны быть кратковременными, а такие расчеты частыми, поскольку на балансовых счетах не начисляются проценты по расходам, как бы долго они ни продолжались, и поскольку только таким образом кредитор может полностью реализовать выгоду от обмена, а должник сохранить честное торговое имя. Если вам трудно или невозможно строго следовать замечательной финансовой максиме "Плати по мере поступления", то следующим лучшим вариантом будет "Иди и плати". Выгоды от обмена уменьшаются или его условия становятся более обременительными, прямо пропорционально тому, насколько ощущается или ожидается задержка в его завершении. Балансовые счета также подвержены тому недостатку по сравнению с другими формами кредитования, что их количество и сумма в отношении любого лица с меньшей вероятностью станут достоянием общественности, и, следовательно, в этой форме ему с большей вероятностью будут доверять другие лица, помимо его платежеспособности и их безопасности.

б. Простые векселя. Они отличаются от бухгалтерских счетов тем, что на них всегда либо прямо, либо виртуально начисляются проценты, и, следовательно, они могут быть предметом переговоров. Они выпускаются отдельными лицами, корпорациями и нациями. Если основная сумма считается обеспеченной, то есть если со стороны держателя существует полное доверие к составителю векселя, то момент выплаты основной суммы становится вопросом сравнительного безразличия, поскольку проценты являются компенсацией за задержку и часто являются мотивом со стороны держателя для оказания той услуги, свидетельством которой является вексель. Действительно, долгосрочное обязательство, при прочих равных условиях, обычно предпочтительнее короткого и имеет более высокую цену. Когда банкнота продается (обсуждается) первоначальным держателем, она становится подлежащей оплате покупателю или каждому последующему покупателю по очереди и, таким образом, может проходить окольный путь, может играть роль во многих коммерческих сделках, может быть зачтена временным держателем в счет причитающегося ему долга и, таким образом, аннулировать его, а когда сама банкнота аннулируется путем окончательного зачета или любым другим способом

оплаты, последний держатель получает возврат за услугу, первоначально оказанную первым держателем. Простые векселя физических лиц часто дисконтируются банками способом, который будет сейчас объяснен. Они всегда рассчитаны на короткий срок и представляют собой долги, купленные банками под личную гарантию имен, указанных на банкнотах. Векселя основаны на отношениях должника и кредитора, которые всегда являются личными отношениями, и поэтому отличаются по своей природе от *ипотеки*, которая представляет собой квалифицированный *титул* на определенный объект собственности, обычно недвижимость. Вексель, обеспеченный ипотекой, как бы поглощается ипотекой и становится чем-то отличным от обычного простого векселя, или *коммерческой бумаги*, как его еще называют. Таким образом, ипотека основывается на иных основаниях, чем коммерческий траст, основанный на добросовестности *лица*.

Корпорации также выпускают векселя, и как таковые эмитенты становятся в некотором смысле *моральными лицами*, имеющими право на доверие в соответствии с характером и целями отдельных корпораций, а также финансовыми средствами и методами самой корпорации. Старая поговорка гласит, что "у корпораций нет души"; экономистам как таковым нет необходимости высказываться по этому поводу; для них достаточно того факта, что банкиры часто дисконтируют короткие векселя корпораций на том же основании, на каком дисконтируются векселя частных лиц; и что их долгосрочные обязательства, обычно называемые *Облигациями*, постоянно покупаются и продаются на рынке подобно товарам. Многие железнодорожные облигации, огромное количество которых находится на мировых рынках, также в качестве обеспечения опираются на *закладные* на недвижимое имущество корпораций, переданное Доверительным управляющим для хранения в интересах держателей облигаций. Таким образом, личные обязательства корпораций усиливаются во многом подобно тому, как обычная ипотека усиливает вексель или облигацию, в обеспечение которых оформляется ипотека. Всякий раз, когда *вся* недвижимость железнодорожной компании становится предметом ипотеки, при наличии предыдущих частичных ипотек или залоговых прав, эти последние имеют приоритет в надлежащем порядке перед любыми последующими залогами или облигациями, обеспеченными тем, что должным образом называется *консолидированной ипотекой*. Такая ипотека недавно была оформлена компанией Northern Pacific Railroad Company на сумму 160 000 000 долларов. Железнодорожные облигации, укрепленные таким образом в надлежащих и законных условиях, обладают максимально возможным кредитным обеспечением для своих держателей. Когда такая консолидированная или "общая" ипотека на имущество не была заложена, первая, вторая и третья ипотеки иногда поддерживают облигации первичной, вторичной и третичной действительности; а иногда выпускаются так называемые *доходные облигации*, с ипотекой за ними или без нее, для выплаты процентов, по которым специально заложена чистая прибыль корпораций. Часто также без труда заключаются простые долгосрочные облигации, основанные только на корпоративных ценных бумагах.

Следует постоянно иметь в виду, что сертификаты акций железных дорог и всех других подобных корпораций вообще не являются кредитными документами, а являются простыми доказательствами пропорционального *владения* корпоративной собственностью. Они вообще не являются процентными документами, хотя могут приносить проценты или, скорее, дивиденды, если собственность процветает. Они чем-то похожи на документы на землю, в которых отсутствует элемент кредита.

Нации тоже являются моральными личностями в том же широком, хотя и обязательном смысле, что и корпорации, и как таковые часто выпускают векселя под проценты, обычно называемые в этой стране Облигациями, в Великобритании Фондами, а в некоторых странах Акциями. Это всегда чистый кредит. Страны не дают ипотечных кредитов. Тем не менее, они часто берут займы под меньший процент, чем могут наиболее платежеспособные частные лица или корпорации, о чем свидетельствует тот факт, что на британских консолях ставка составляет всего 3%, и все же они имеют премию на нынешнем рынке. Термин "утешает" является популярным сокращением от "консолидированных аннуитетов", Закон о создании которых по ставке 3% из тогдашней запутанной массы государственных долгов с различными процентными ставками был принят парламентом в 1757 году. Максимальный размер британского долга составлял 4 500 000 000 долларов в 1815 году, а сейчас снизился до 3 467 787 960 долларов.

Соединенные Штаты также продали свои облигации по ставке 3% с небольшой премией в 1882 году. Он занял у своих граждан в 1862-65 годах, оба включительно, около 2 500 000 000 долларов под свои облигации с разными процентными ставками и в разные сроки погашения: на некоторые из них процент в золоте составлял 6% годовых, правительство оставляло за собой право выплатить основную сумму в течение пяти лет и обязывалось выплатить ее через двадцать лет, и поэтому эти облигации назывались "Пятью двадцатками"; другие имели процент в золоте под 5%, которые подлежали выплате в течение десяти и были востребованы в течение сорока лет, и поэтому назывались "Десятью сороками"; а третьи имели проценты в долларах под $7\frac{30}{100}\%$, основная сумма выплачивается в долларах в течение трех лет или может быть пополнена золотыми шестерками по выбору держателей, и они были названы "семидесятью тридцатками". Более 90 000 000 долларов на облигации этого последнего вида были подписаны американским народом в течение одной недели весной 1865 года. Весь наш государственный долг, выпущенный до 1865 года, подлежал выплате в определенный день; так называемые "консоли" 1865, 1867 и 1868 годов подлежали выплате более сорока лет с даты погашения; в то время как все облигации, выпущенные с 1870 по 1882 год, были собственно облигациями, особенностью которых является то, что они никогда не подлежат погашению, чтобы стать требованием основной суммы к правительству, но через определенный день или на определенных условиях подлежат выплате "по желанию Соединенных Штатов".^[7]

Отдельные штаты нашего Союза, будучи суверенными в своей сфере в той же степени, в какой национальное правительство является суверенным в своей сфере, обладают неограниченной властью заключать договоры о выплате долгов для государственных целей через свои регулярно учреждаемые органы власти; и, следовательно, выпускать векселя или облигации для погашения таких долгов. Таким образом, в 1817 году Нью-Йорк начал великое предприятие по строительству канала Эри, соединившего Великие озера с городом Нью-Йорком внутренним водным путем для торговли, и завершение этого в 1825 году сделало штат "Эмпайр Стейт", а город бесспорной коммерческой метрополией Союза. Аналогичным образом Массачусетс предпринял в 1862 году завершение строительства туннеля Хусак для железной дороги, протянувшейся вдоль штата; и хотя этот процесс стал неоправданно дорогостоящим и в связи с ним возникли серьезные злоупотребления, сейчас никто не сомневается в том, что денежные и моральные ресурсы штата в целом были увеличены за счет сокращения долга и обеспечения путем налогообложения погашения как процентов, так и основной суммы долга. Кредит Массачусетса, то есть способность занимать деньги под низкие проценты, был в разы выше, чем у Соединенных Штатов; главным образом потому, что штат с 1862 года и далее отказывался пользоваться обесценившимися национальными бумажными деньгами

(гринбеками), которые стали законным платежным средством по всем долгам, для выплаты процентов по существовавшему на тот момент государственному долгу, но упорно (единственный из Штатов) выплачивал эти проценты золотой монетой в установленный срок. С другой стороны, несколько штатов Союза в разное время и под большим или меньшим количеством провокаций и оправданий частично или полностью отказались от определенных частей своих государственных долгов, что нанесло справедливый ущерб их личному кредиту и даже доброму имени всего народа Соединенных Штатов за рубежом.

Округа, большие и невеликие города также могут выпускать процентные облигации для общественных улучшений, которые имеют *квази* правительственный характер, но только на условиях и в максимальной сумме, установленных законом штата.

с. Банковские векселя. Они представляют собой форму простых векселей без процентов и, таким образом, отличаются от банкнот обычных корпораций и от облигаций наций, штатов и муниципалитетов; но Банк-эмитент предлагает в качестве своего рода компенсации за привилегию обращения банкнот без процентов конвертировать их в монеты, то есть выплачивать их немедленно по требованию любого держателя. Именно эта предлагаемая и немедленная конвертируемость в монету позволяет простым векселям банка обращаться как деньги, в то время как банкноты других корпораций и частных лиц, столь же твердых и платежеспособных, не обращаются как деньги. Следует, однако, иметь в виду, что это предложение конвертировать их в законную и окончательную денежную форму существенно не меняет природу банковских векселей; они представляют собой форму коммерческого кредита; и хотя они обычно выпускаются под другую форму такого кредита, а именно под процентные векселя частных лиц и корпораций, которые обращаются в банк за скидкой, это только усложняет обмен, не меняя его природы. Это обычный пример обмена одной формы кредита на другую, которая имеет большую валюту или действительность, чем первая, и за это преимущество банковского кредита индивидуальный кредит выплачивает проценты, другими словами, дисконтируется; и такие обмены одной формы бумажного кредита на другую, с надбавкой или без нее, могут продолжаться бесконечно; тем более что *кредитные деньги* в форме банковских векселей, такая бумага может служить средством во многих обменах; но в конечном итоге, и до завершения всей серии транзакций, такие банковские векселя должны быть погашены монетой или приняты в обмен на банкиром в уплату некоторого причитающегося ему долга, и в обоих этих случаях они погашаются как кредитный инструмент.

Банк Англии держит в обращении в среднем 25 000 000 фунтов стерлингов в виде банковских векселей. Было подсчитано, что средняя продолжительность срока действия векселя Банка Англии между его выпуском и погашением составляет около трех дней; и ни один вексель, однажды погашенный или полученный обратно через кассы Банка, больше никогда не выпускается. Затем он помещается в файл только для записи. Акционерные и частные банки Англии и Уэльса обращают в среднем своих собственных банковских векселей на сумму более 4 000 000 фунтов стерлингов; и ни один банковский вексель любого вида не является законным в Англии и Уэльсе номиналом менее 5 фунтов стерлингов. Десять шотландских банков и их филиалы хранят в векселях около 5 000 000 фунтов стерлингов; шесть из девяти ирландских банков и их филиалы выпускают в среднем около 10 000 000 фунтов стерлингов; но и шотландскому, и ирландскому банкам разрешено выпускать векселя на 1 фунт стерлингов.

Банковские векселя, как форма бумажного кредита без процентов, но якобы подлежащего погашению монетой по требованию держателя, были выпущены в Соединенных Штатах большим количеством сторон и в большем объеме и с большей безрассудностью в отношении погашения, чем в любой другой стране. Опуская все ссылки на колониальные проблемы и ограничивая перспективу первым веком согласно Конституции, давайте отметим, что, когда нынешнее национальное правительство приступило к работе в 1789 году, "Банк Северной Америки" в Филадельфии, "Банк Нью-Йорка" в Нью-Йорке и "Банк Массачусетса" в Бостоне были открыты для бизнеса, и все три государственных банка выпускали банкноты, конвертируемые в монеты, хотя каждый ограничивал свою деятельность в основном городом, в котором он находился. Два года спустя под эгидой Александра Гамильтона, тогдашнего министра финансов, в Филадельфии начал функционировать первый "Банк Соединенных Штатов" в соответствии с уставом Конгресса, который должен был работать двадцать лет с уставным капиталом в 10 000 000 долларов. Сначала этот банк не выпускал банкнот номиналом менее 10 долларов; деньги были популярны и конвертировались по первому требованию; банк процветал и выплачивал акционерам дивиденды, которые никогда не опускались ниже 8%, а часто увеличивались до 10% ежегодно; по мере приближения срока действия устава акционеры стремились к возобновлению своих привилегий; но оппозиция им в Конгрессе теперь была сильной, главным образом из-за увеличения числа банков штата с 3 до 88; и, соответственно, банкир потерпел поражение в Палате представителей с перевесом в один голос, а также в Сенате от решающий голос вице-президента, и Банк был вынужден свернуть свои дела в 1811 году.

Затем возникла своего рода мания создания новых государственных банков в надежде, что они, поскольку Национального банка теперь не существовало, смогут получить на хранение и во временное пользование национальные фонды, и особенно смогут обеспечить страну бумажными деньгами в форме векселей государственного банка. В 1816 году количество банков возросло до 246. Было выпущено так много банковских векселей, которые вызвали такое сильное недоверие, и так много было предъявлено к погашению, что банки не могли отвечать монетой, и осенью 1814 года произошла общая остановка платежей наличными во всех банках Страны, за исключением банков Новой Англии. Общее возобновление банковских платежей в денежной форме произошло только в 1819 году. Банковские счета Нью-Йорка упали до 90%, Филадельфии - до 82%, Балтимора - до 80%, а Питтсбурга - до 75%.

При таких обстоятельствах Второй банк Соединенных Штатов начал свою деятельность в январе 1817 года, также имея устав сроком на двадцать лет, с уставным капиталом в 35 000 000 долларов, пятую часть которого подписало национальное правительство. Новый банк действительно помог государственным банкам возобновить платежи в денежной форме, что было частью цели, но он запустил в обращение свои собственные банкноты с таким рвением, что считается, что 100 000 000 долларов из них оказались в руках людей еще до истечения первого года. Таким образом, Банк столкнулся с трудностями. Его банкнотам не доверяли. Монета стала иметь надбавку к ним в размере 10%. Президент Джексон начал свое знаменитое состязание с Банком за семь лет до истечения срока действия его устава и позаботился о том, чтобы он прекратил свое существование в тот же год, когда он покинул свой пост, а именно в 1837 году.

В следующем году число государственных банков увеличилось до 675 и продолжало увеличиваться до 1862 года, когда их стало более 1500, и когда эмиссия "зеленых"

национальным правительством вмешалась в то, что было их исключительной эмиссией бумажных денег после 1837 года. В 1857 году, до коммерческой паники того года, совокупная сумма их счетов составляла 214 000 000 долларов, что было самым большим показателем за всю историю. Эти банкноты номинально конвертировались в монету по желанию владельцев, но на самом деле они никогда не были настолько конвертируемыми в течение длительного времени. Соотношение их объема к денежной сумме, зарезервированной для их погашения, всегда было очень высоким. Например, средний показатель по всей стране в январе 1863 года составлял 4:1; в Род-Айленде 12:1; а в Вермонте 28:1. Такие бумажные деньги можно назвать конвертируемыми только с большой натяжкой.

Народ мудро решил отказаться от этой свободной формы бумажных денег, и в 1863 году вступила в действие нынешняя национальная банковская система, в соответствии с которой первоначально было разрешено выпускать банковские векселя на 300 000 000 долларов в совокупности, но в 1870 году этот лимит был расширен до 354 000 000 долларов, а Закон 1875 года снял все ограничения на общую сумму, в то время как всегда существовали ограничения на сумму, которая может быть выпущена любым *одним* банком в системе. Согласно закону 1882 года, национальные банки могут отзывать свои векселя, внося законные деньги в Казначейство для их получения, а затем возвращая пропорциональное количество облигаций, удерживаемых в обеспечение векселей. 26 декабря 1883 года в обращении находилось 341 320 256 долларов из этих банкнот национального банка, но их объем сократился в соответствии с законом 1882 года до 151 702 809 долларов на 4 октября 1888 года. Эти банкноты с самого начала подлежали обращению в долларах, которые, однако, сами по себе не подлежали обращению в золоте и серебре до Нового 1879 года, с этого времени и по настоящее время все бумажные деньги Соединенных Штатов обоих видов конвертируются в монету по желанию владельца.

г. Банковские депозиты. Мы по порядку изучаем формы коммерческого кредита, и теперь мы подошли к той, которая является центральной в банковских операциях, и, соответственно, именно здесь мы должны четко понять, что такое банк, кто такой Банкир и каковы мотивы, движущие одновременно Банкиром и его Клиентами. Банк - это учреждение для создания, управления и погашения кредитов. Деньги любого вида играют очень второстепенную роль в общих операциях банков, которые живут, перемещаются и существуют в сфере чистых Кредитов. *Банкиры - это покупатели и продавцы кредитов.* Как торговцы являются торговцами товарами, так и банкиры являются торговцами кредитами, покупая (1) одни кредиты за другие кредиты, (2) некоторые кредиты за деньги и (3) деньги также за кредиты. Прежде чем раскрыть эти три операции банкиров с точки зрения их мотивов и прибыли, взгляд назад, на происхождение банков, помог бы нам понять их природу и выгоды.

Слово "берег" первоначально означало массу, кучу или гряду земли, как мы до сих пор говорим, *песчаную отмель* и *берега* реки. Когда это слово впервые применялось к коммерческим сделкам, оно имело значение, отличное от нынешнего, хотя идея *кредита* была заложена в нем с самого начала: в 1171 году Венецианская Республика, находясь в состоянии войны, потребовала от своих граждан принудительного займа и пообещала выплачивать проценты по нему в размере 5%; на выплаченные суммы были выданы сертификаты, и были назначены государственные уполномоченные для управления выплатой процентов и передачей сертификатов, которые были предметом переговоров. Итальянское слово, применяемое к такому государственному займу, - *monte*, но поскольку немцы были тогда сильны в Италии, немецкое эквивалентное слово, *банк*, стало использоваться рядом с ним и вместо него. Это

означало общий вклад граждан в нужды государства, представленный массой сертификатов, и стало применяться также к *месту*, где уполномоченные выплачивали проценты и переводили акции. Впоследствии там были заключены еще два таких займа, и английский писатель 1646 года, цитируемый Маклеодом, говорит о *"трех венецианских банках"*, имея в виду эти три государственных долга, включая свидетельства о них и место, где ими управляли.

Банк Англии также был основан в 1694 году как объединение лиц, желающих подписаться на государственный заем во время кризиса, в качестве "Управляющего и компании Банка Англии". Подписавшиеся на заем в 1 200 000 фунтов стерлингов стали ассоциацией, или банком, при условии, что правительство должно выплачивать кредиторам проценты по ставке 8% годовых, а также дополнительно 4000 фунтов стерлингов в год за управление банком, то есть за этот долг в 1 200 000 фунтов стерлингов, который был единственным капиталом новой Компании, которая была уполномочена выпускать эквивалентную сумму банковских векселей для обращения в качестве денег. Основной капитал был бесполезен, поскольку речь шла о погашении этих векселей, акционеры должны были предоставить для этой цели другие деньги, помимо тех, что они ссудили государству, но владение такой значительной частью государственного долга, разделенное между акционерами, делало Банк респектабельным и имело тенденцию предоставлять общественный кредит своим векселям, которые сначала быстро оплачивались монетой по требованию, и, таким образом, Банк, увеличивая объем денег и демонстрируя уверенность в стабильности государства, укреплял революционные позиции Уильяма и Марии, и, следовательно, виги были друзьями и якобитами враги Банка. Эта функция выпуска векселей или простых банкнот, предназначенных для обращения в качестве денег, которая, таким образом, была начата и все еще продолжается Банком Англии, гораздо менее важна в современном банковском деле, чем две другие функции получения депозитов и предоставления скидок, но именно с этой функции начался поворот от старых методов банковского дела к новым. Все, что необходимо сказать об этой третичной функции банков, или эмиссии денег, уже было сказано в предыдущей главе.

Последовательно два банка Соединенных Штатов, поскольку они были более или менее созданы по образцу Банка Англии, придавали одинаковое значение функции выпуска бумажных денег, исходя из веры в то, что государственные облигации обеспечивают наилучшее обеспечение погашения банковских векселей, идея, которая также лежит в основе нашей нынешней системы национальных банков; и, более того, эти два крупных банка начали обучать народ Соединенных Штатов некоторым тайнам *депозитных банковских операций*, к чему мы сейчас и приступили. Пятая часть основного капитала первого банка, 2 000 000 долларов из 10 000 000 долларов, была подписана национальным правительством; и, кроме того, поступления от национальных налогов по мере их уплаты были переданы Банку в качестве *депозитов*, то есть Банк купил эти деньги правительства, оплатив их кредитом; а затем должным образом использовал эти деньги как свои собственные для оплаты расходов и дисконтирования бумаг. Банковские депозиты принадлежат не вкладчикам, а банку; который, таким образом, купил деньги в кредит; и когда Эндрю Джексон внезапно изъяс из второго банка Соединенных Штатов национальные денежные средства, депонированные там, и поместил их "на хранение", как он выразился, определенным избранным банкам штата, на тот момент они составляли 10 000 000 долларов, а дисконтная линия, частично зависящая от этих депозитов, составляла в то время более 60 000 000 долларов, он удалил их из-за сильного неправильного понимания *природы таких депозитов*; и их *изъятие* повлияло на кредит, и это в значительной степени расстроило бизнес и вызвало сильное волнение по всему Союзу. Внесение этих национальных денег в Банк

на данный момент было *сделкой* между правительством и Банком. Правительство ушло в обмен на денежные средства, право требовать от банка в будущем чеком или иным образом суммы на его удобство для совокупности вложенных денег; денежные средства перешли в собственность банка должен быть использован по своему усмотрению в ходе своей обычной деятельности; правительство приняло его возвращения-сервис для денежных средств в кредит, то есть право рисовать на их удобство в будущем соответствующих сумм; было коммерческое понимание в этом случае между государством и Банком, лежащие в основе покупка и продажа участвует в залог, так как всегда находится между вкладчиками и их банках; банки всегда привязан к порядку их бизнес так, чтобы иметь возможность отреагировать на каждого вкладчика по вызову за деньги, когда дело доходит; но банки вообще найти практически что денежный резерв на треть своих вкладов достаточно, чтобы ответить на текущие требования своих вкладчиков, а остальные две трети он может безопасно использоваться в дисконтирования краткосрочные коммерческие бумаги на собственную прибыль; депозиты, соответственно, не помещаются "в ведении" банков их получения; они действительно купили банками их клиентам, получающим взамен определенные льготы и кредиты, которые они предпочитают "опеку" свои собственные деньги; и в соответствии с настоящими общими мотивами с обеих сторон, там уже выросло во всех странах огромной очереди в банковские депозиты, так называемые, и, возможно, мы можем сказать, что основная функция банков в настоящее время купить эти депозиты с кредитных, а затем обрабатывать их в последующих операциях для удобства своих клиентов и для своей же выгоды.

В рамках нашей нынешней национальной банковской системы правительство по-прежнему является вкладчиком государственных средств в некоторых банках, обозначенных как "депозитарии". На конец 1888 финансового года насчитывалось 290 таких национальных банков-депозитариев, и казначей держал облигации Соединенных Штатов номинальной стоимостью 56 128 000 долларов и рыночной стоимостью 68 668 182 доллара в доверительном управлении для этих банков, чтобы обеспечить сохранность размещенных в них государственных денежных средств. Эта система национальных депозитов в банках зародилась в 1864 году. Общая сумма, удерживаемая банками на 30 июня 1888 года, составила 58 712 511 долларов, увеличившись за год на 35 395 633 доллара.

Но нас особенно беспокоят банковские депозиты физических лиц, их мотивы при их создании, а также мотивы и методы обращения с ними банкиров. Чтобы завоевать доверие людей в своем регионе, банк должен не только быть, но *иказаться* состоятельным и процветающим. Большинство банкиров считают своим долгом стать известными владельцами государственных акций; и во многих случаях, как в нынешних национальных банках этой страны, закон требует владеть такими акциями, и это дает им своего рода кредит и общественное положение, которых едва ли можно достичь при владении обычной собственностью. Таким образом, Банк Англии изначально держал 1 200 000 фунтов стерлингов, а сейчас владеет ценными бумагами на 15 000 000 фунтов стерлингов, в основном это государственный долг Англии. Как торговцы начинают с того, что создают запасы товаров тех видов, которыми они намереваются торговать, и предлагают их на продажу, так и банкиры начинают с того, что собирают собственные деньги и кредиты, чтобы привлечь к себе путем покупки и продажи деньги и кредиты других людей. Чтобы успешно вести дела с кредитами, банкир должен обладать *кредитом*, то есть он должен иметь репутацию человека, обладающего собственной собственностью, и честного и тщательного управляющего своими собственными делами и делами других людей в той мере, в какой они ему доверены. Каждый из наших нынешних национальных банков, которых сейчас

(1890 г.) насчитывается 3150, по закону должен иметь оплаченный капитал не менее 100 000 долларов, а в городах с населением 50 000 человек их капитал не должен быть меньше 200 000 долларов каждый, за исключением того, что в местах с населением менее 6000 человек *могут быть* организованы банки с капиталом не менее 50 000 долларов по усмотрению министра финансов. Основная цель всего этого - создать сильные финансовые организации, способные завоевать доверие сообществ, в которых они находятся, и таким образом, а также посредством постоянного национального надзора привлекать вклады населения в банки.

Теперь, как было сказано некоторое время назад, возможно, центральная функция банковского дела заключается в том, чтобы банкир получал деньги своего клиента, а также его кредиты, подлежащие выплате, и предоставлял ему в обмен на них *кредит*, то есть право требовать от себя равную сумму в будущем или во времена. Свидетельство об этом праве заносится в бухгалтерские книги банкира, а также, как правило, в сберегательную книжку клиента, и таким образом становится тем, что называется Депозитом. Право собственности на деньги и депозитные кредиты полностью переходит от клиента к банкиру. Это полный случай покупки и продажи к взаимной выгоде сторон. Банкноты имеют право делать со своими депозитами все, что ему заблагорассудится, а клиент имеет право выписывать чеки по своему кредиту, когда ему заблагорассудится; только запись транзакции банкиром в его бухгалтерских книгах является виртуальным и юридическим *обещанием* выплатить эту сумму своему клиенту, и поэтому он должен быть готов ответить на звонок своего клиента, когда последний потребует не свои собственные деньги, а определенную часть денег своего банкира. *Депозит, соответственно, - это не сама вещь, внесенная на хранение, а кредит.* Это обещание банкира и собственность вкладчика. Именно таким образом банкир покупает готовые деньги в кредит.

Таким образом, мотивом, побуждающим вкладчика доверить свои деньги банкиру, является желание не хранить для него в безопасности эти конкретные деньги, поскольку он полностью утратил их владение, когда они прошли мимо прилавка, он *продал* их и получил свою зарплату чем-то другим, а скорее иметь неоспоримое право обращаться к банкиру за такими суммами (не превышающими депозит в совокупности) и в такое время, которое может быть ему удобно. Он настолько уверен в честности и платежеспособности банкира, находит настолько удобным иметь с ним дело и получает в банке определенные незначительные привилегии в других отношениях по сравнению с лицами, не являющимися вкладчиками, что предпочитает кредит у банкира обладанию самими деньгами.

Соответствующим мотивом банкира для получения средств своего клиента на этих условиях является то, что он на собственном опыте (и опыте других) убеждается в том, что он может безопасно использовать большую часть этих денег, депонированных в других прибыльных для себя кредитных операциях, и в то же время быть практически уверенным в удовлетворении всех требований своего клиента о получении денег по мере их поступления. Каждый хороший банкир обнаруживает, что многие из его клиентов желают всегда оставлять баланс у него на руках; что, в то время как некоторые из них постоянно выписывают ему чеки за наличные, другие так же постоянно вносят ему наличные; и что, следовательно, он может надлежащим образом и безопасно использовать большую часть денег, приобретенных им в кредит, для приобретения других кредитов. Таким образом, депозитные операции не только удобны и прибыльны для вкладчика, но и превосходны и выгодны для банкира.

Помимо того, что выиграли эти две стороны, в депозитном банкинге есть выгода и для общества в целом; поскольку таким образом был создан новый капитал как таковой, ряд новых ценностей, которых в противном случае вообще бы не существовало. Если бы в этом населенном пункте не было депозитного банка, каждый человек, который сейчас является его клиентом, конечно, хранил бы свои собственные резервы для себя на возможные непредвиденные расходы: теперь все эти небольшие резервы объединены в банке, их использование для непредвиденных расходов каждого клиента так же удобно, как если бы он хранил свои собственные в своем собственном сейфе или бумажнике, но банкир обнаруживает, что он может использовать, скажем, две трети от общего объема, и при этом отвечать на звонки каждого клиента. Вот новый капитал. Вот разбросанные ценности, собранные вместе для сдачи в аренду с целью получения прибыли, которые в остальном были бесплодны и бесполезны в настоящее время.

Промышленность развивается по широкому кругу направлений, создаются продукты и выводятся на рынок, выплачивается заработная плата и извлекается прибыль, что является прямым следствием объединения под благоприятной эгидой для надежного заимствования небольших сбережений многих людей, которые были практически бесполезны в изолированных руках.

На этот момент легко можно возразить, что вполне возможно, что любой банкир может быть вынужден сразу погасить все свои обязательства по депозитам деньгами, что, конечно, разорит его, если это произойдет; поэтому абстрактно возможно, что все жизни, застрахованные в Компании по страхованию жизни, могут закончиться в один день, и в этом случае ни одна компания в мире не сможет выполнить свои обязательства; и поэтому абстрактно возможно, что все дома, застрахованные в Компании по страхованию от пожара, могут сгореть за одну ночь, что, если бы это произошло, привело бы к краху Компании по страхованию жизни. самая надежная компания; но во всех этих возможных случаях есть *уверенность* в том, что эта возможность не станет фактом. *Из ничего ничего не годится*. Предположение, которое практически невозможно превратить в факт, не может привести ни к какому логическому выводу. Греческий язык имеет особую грамматическую форму для гипотезы, которую невозможно реализовать на самом деле: если бы у английского тоже была такая форма речи! Это избавило бы нас от путаницы плохих рассуждений. Однако, если какой-либо банкир в какой-либо момент неверно оценил для своего региона надлежащее соотношение хранимых резервов к полученным депозитам и вследствие этого оказался переполнен, он должен продать часть ценных бумаг, купленных с избытком, или занять под них деньги.

Удивительно велика сумма банковских депозитов во всех ведущих коммерческих странах мира. Средний размер государственных и частных депозитов Банка Англии, по которым Банк не выплачивает текущие проценты, постоянно составляет около 40 000 000 фунтов стерлингов. В десяти акционерных банках Лондона хранится около 80 000 000 фунтов стерлингов на частных депозитах, из которых те, которые останутся на некоторое время, *получают* проценты, но те, которые размещены на текущих счетах и до востребования, *получают* ни одного. Шотландия продвинула депозитно-банковскую деятельность дальше и с большими преимуществами, чем любая другая страна в мире. В настоящее время в Шотландии нет частных банков, но десять акционерных банков с их многочисленными филиалами, разбросанными по каждой деревне страны, постоянно держат около 70 000 000 фунтов стерлингов на индивидуальных депозитах, по которым разрешены текущие проценты, и поэтому привычка вести свой счет у банкира стала повсеместной среди людей. Никто не думает о том, чтобы хранить деньги в каком-либо количестве в своем доме или при себе, и, следовательно, взломы домов и разбои на дорогах

почти прекратились. Банкиры даже посещают все крупнейшие ярмарки в стране, чтобы получить депозиты и погасить чеки. Кредитование в этой и других формах, которые вскоре будут описаны, в Шотландии находится на самом высоком уровне. Хотя в Соединенных Штатах обычай хранить депозиты у банкиров и выписывать на них чеки зашел далеко не так далеко, как в Шотландии, и далеко не так далеко, как зайдет в ближайшем будущем, тем не менее совокупный объем депозитов физических лиц только в национальных банках на 4 октября 1888 года составил 1 350 320 861 доллар, увеличившись всего за семь лет на 26%.

е. Банковские скидки. Кредиты, которые дисконтируются банкирами, могут быть либо простыми векселями частных лиц и корпораций, которые уже охарактеризованы, либо переводными векселями, которые вскоре будут охарактеризованы, но вся функция дисконтирования настолько своеобразна, что бумаги, на которые оно распространяется, должны быть перечислены в классификации кредитных инструментов. Дисконтирование коммерческих бумаг является второй существенной функцией банковского дела, поскольку покупка депозитов и обращение с ними - первой; и подлинному *банковскому делу* больше соответствует переводить дисконтированную цену бумаги в кредит продавца в форме депозита, то есть покупать один кредит путем создания другого, чем сразу выплачивать деньги через прилавок и, таким образом, покупать кредиты за деньги. Тех, кто занимается последним, называют *дисконтирующими по счетам*, а не банкирами, но большинство наших банкиров занимаются и тем, и другим, хотя в этой стране также наблюдается тенденция к разделению того и другого.

Производители и оптовые торговцы обычно продают свои товары *в срок*, как это называется, скажем, через три-шесть месяцев. Таким образом создаются долги, или, говоря другими словами, то же самое, выдаются кредиты. Производитель или оптовый торговец является кредитором, а джоббер или розничный торговец - должником. Но долг - это собственность; и кредитор в данном случае желает воспользоваться своей собственностью сразу для дальнейшего предъявления; поэтому он либо принимает от своего должника простой вексель, либо выписывает на него Переводной вексель, и эта часть собственности готова к продаже. Ни в одной из статей прямо не упоминается *процент*, но номинальная сумма фактически покрывает его как предполагающую скидку. Банки были организованы с явной целью покупки для своей собственной прибыли и для удобства ведения бизнеса таких объектов собственности; соответственно, какой-нибудь банкир покупает этот конкретный объект, то есть этот кредитор передает этому банкиру коммерческое право требовать платежа от этого должника по истечении трех месяцев и получает взамен от банкира либо прямые деньги, либо определенную часть кредита банкира, то есть депозит в пользу кредитора в бухгалтерских книгах банкира. За предоставление этому кредитору либо готовых денег, либо более доступного кредита вместо его коммерческих бумаг банкир, конечно, взимает *определенный процент*. Это *скидка*. *Скидка - это разница между номиналом и ценой бумаги*. Этот процент, называемый скидкой, является основным источником прибыли в обычном банковском деле. Фактически это сложные проценты на сумму, авансированную до погашения бумаги, когда банкир узнает от должника ее полное лицо.

Ниже приводится распространенная форма банкноты:—

1000 долларов Уильямстаун, Массачусетс, 10 ноября 1889 г.

Через три месяца после даты я обещаю выплатить по заказу Джошуа Суона тысячу долларов, подлежащую оплате в Национальном банке Уильямстауна, по полученной стоимости.

Срок сдачи ¹⁰-₁₃февраля. Leander Allen.

Когда Свон поставил свое имя на обороте этой банкноты, то есть на банковской фразе, *подтвердил* это в знак того, что он тем самым сразу же продает и гарантирует ее банку, она затем обесценивается на основании двух *имен*, Аллена и Свона. Поскольку технически Аллен берет аванс в банке для своей собственной выгоды, технически ожидается, что он заберет вексель, когда наступит срок его погашения, и если он этого не сделает, банк возвращается к Свону, который в равной степени связан с Алленом обязанностью проследить за тем, чтобы он был выплачен в надлежащее время. Два названия почти всегда, хотя и не всегда, требуются для банкноты, приемлемой для дисконтирования в банке; а большее количество названий просто усиливает банкноту, поскольку она дисконтируется исходя из совокупной действительности всех указанных на ней названий.

Одним из очевидных преимуществ дисконтирования является то, что оно имеет тенденцию делать весь капитал активным и, следовательно, производительным. Это позволяет банкам продавать свои кредиты и получать прибыль, использовать часть своих денежных депозитов для покупки товарных бумаг и, таким образом, получать банковские проценты по ним; это позволяет торговцам сырьевыми товарами реализовывать наличными *за вычетом* скидки сумму того, что они продали *вовремя*; и посредством *размещения* векселей, которые отличаются от других только тем, что между сторонами нет *фактического* долга, бизнесмены могут временно увеличить объем своего бизнеса, а люди, не занимающиеся бизнесом, могут занимать небольшие суммы для удобства или чрезвычайные ситуации. Банкиры не всегда имеют достаточный кредит или деньги от своих вкладчиков, чтобы тем или иным способом купить все предлагаемые им хорошие бумаги, и в этом случае они повышают учетную ставку, если только закон не запрещает, или легко уклоняются от нее, даже когда закон запрещает; или же сначала обслуживают постоянных клиентов и крупных вкладчиков, или покупают из всего "хорошего" только определенную долю.

Дисконтная линия 3140 национальных банков, отчитавшихся 4 октября 1888 года, составила 1 674 886 285,29 долларов.

Таким образом, посредством покупки дисконтных банкнот за деньги банки приобретают свой частичный характер ростовщиков. Кроме того, такие резервные суммы, которые банки не желают вкладывать в оборотные бумаги, из-за времени, необходимого до наступления срока погашения таких бумаг, часто сужают *до востребования* тем клиентам, у которых есть хорошее обеспечение ценными бумагами для погашения таких кредитов. Условия такого контракта дают банку полное право продавать такое обеспечение *"у Брокерского совета, на публичных или частных торгах или иным образом по выбору указанного банка в случае невыполнения данного обещания и без предварительного уведомления"*. Пока что банки становятся прямыми ростовщиками. Следует также добавить, что простые векселя с одним наименованием (или несколькими) часто дисконтируются банками частично на основании залоговых ценных бумаг, депонированных для подтверждения наименований на векселях.

е. переводные векселя. Переводной вексель - это письменный инструмент, предназначенный для обеспечения выплаты отдаленного долга без передачи денег, фактически являющийся зачетом или обменом одного долга на другой. Он по форме и нескольким техническим аспектам отличается от простого векселя, поскольку это *приказ об оплате* вместо *обещания заплатить*, и поскольку векселедатель всегда является *должником*, а векселедатель всегда является *кредитором*; но все это практически не имеет большого значения между ними как инструментами кредита, поскольку почти все переводные векселя поступают в банки в порядке обычной деятельности, либо для дисконтирования, либо для инкассации, и поскольку банки не заботятся ни о чем, кроме *названий*, *форма* покупаемой бумаги для них безразлична. Ниже приводится основная форма внутреннего переводного векселя:—

3000 долларов Питтсфилд, Массачусетс, 16 октября 1889 г.

Через четыре месяца после даты оплатите заказ Джона Кента стоимостью три тысячи долларов и переведите столько же на счет

Илаю Триппу, Бостон, Массачусетс. Дэну Сторрсу.

В случае с этим векселем, который может служить образцом из тысяч, Сторрс является *векселедателем*, который является кредитором по отношению к Триппу, а Трипп - *плательщиком*, но Сторрс является должником по отношению к Кенту, который является *получателем платежа*. Переводной вексель - это продажа долга таким образом, что два долга на данный момент взаимозачитываются друг с другом, и обе сделки закрываются без отправки каких-либо денег вообще. Трипп должен Сторрсу, а Сторрс должен Кенту, и поэтому Сторрс платит Кенту по заказу Триппа. Поскольку это счет сроком на четыре месяца, Кент, несомненно, отправит его Триппу для *акцепта*, как это называется, то есть подтверждения того, что он должен Сторрсу указанную сумму и что он выплатит эту сумму держателю счета, когда наступит срок его оплаты. Акцепт пишется на *лицевой* стороне векселя, а индоссамент - на *обратной* стороне банкноты: для имени акцептанта достаточно инициалов, но для индоссанта обычно указывается полное фирменное наименование.

Таким образом, переводной вексель - это официальная продажа долга с целью погашения тем самым другого долга, когда стороны сделки живут в разных и отдаленных местах. Сторрс ведет дела в Питтсфилде, а Трипп - в Бостоне, и относительно безразлично, где живет Кент, если только не возникнут проблемы во время взыскания, поскольку он, возможно, снова проведет переговоры по этому счету, то есть воспользуется им для выплаты какого-то долга, который он сам задолжал. Не часто бывает, чтобы один и тот же человек, как Трипп, задолжал другому человеку в далеком городе, как Сторрс, ту же сумму, что Сторрс задолжал где-то другому человеку, как Кент; но с помощью двух переводных векселей, по одному, выписанных каждым кредитором на своего должника, а затем каждый зачитанных против другого, с помощью простого и красивого приема банковских балансов, достигаются практически те же преимущества, как если бы так было всегда. Многие переводные векселя выписываются, как это называется, *по предъявлении*, и в этом случае получатель платежа предъявляет их для оплаты плательщику, акцепта и скидки нет, и вексель такого рода становится таким же, как чек.

Срочные векселя, однако, обычно обесцениваются: получатель платежа передает свое требование четвертой стороне поименно или, посредством так называемого индоссамента,

бланком, то есть, просто написав свое имя на обороте векселя, делает его подлежащим оплате на предъявителя: когда банки покупают эти векселя со скидкой, это происходит на основании совместного кредита акцептанта, векселедателя и получателя платежа, и в таком порядке действительности и приоритета: простой вексель может быть опротестован банком без уведомления изготовителя, но переводной вексель не может быть без уведомления векселедателя: простой вексель имеет две стороны, должника и кредитора; в то время как переводной вексель имеет три стороны, двух кредиторов и должника.

Внутренние переводные векселя, как срочные, так и без предъявления, очень удобны для погашения долгов между отдаленными пунктами без дорогостоящей и более или менее опасной передачи денег туда и обратно; кроме того, срочные векселя обладают очень полезной функцией, позволяющей кредитору использовать долг, причитающийся от одного лица, в качестве средства получения кредита от третьей стороны со скидкой; и в дополнение к этим двум преимуществам, очевидно, что общее использование переводных векселей во всех их формах высвобождает из употребления большие суммы денег, которые иначе были бы необходимы в торговле. Чем меньше денег используется в какой-либо стране после определенного момента, тем лучше, потому что, если это монета, ее чеканка и обслуживание обходятся дорого, а если бумага, то ее трудно производить и поддерживать в полной стоимости.

Банкиры иногда изменить то, что они называют "обмен" по урегулированию задолженности между отдаленными населенными пунктами в пределах одной страны; в некоторых случаях может быть веская причина для этого, в других случаях нет, но во всех случаях он добавляет немного к прибыли банков на обработке векселей; принцип зарядки "обмен" это,—когда в одном месте, как Чикаго привлекает больше счетов на другое место, как Нью-Йорк, чем достаточно, чтобы отменить законопроект, подготовленные на тот момент Нью-Йорк, Чикаго, точка, в которой большего размера задолженности кроется смысл для отправки проекты *на* которых банки, естественно, за процент, возможно, идея, который фактически реализован в иностранной валюте, что деньги могут быть направлены для ликвидации такого баланса, может быть внесен в обычай поручать "обмен" в таких случаях; и есть случаи в стороне от такого предполагаемого баланса, в котором могут быть дополнительные затраты на сбор в какой-то форме банка, которая может оправдать "обмен" обязанности; но существует и другой принцип counterworking и часто нейтрализуя полностью предполагаемой доктрины "баланса" задолженности между двух отдаленных местах, а именно, что главный место обустраивается и коммерческий центр страны, таких как Нью-Йорк, привлекает к себе из всей цепи с такой силой, у всех желающих есть баланс и имея возможность направить средства туда, что проекты на таком месте способны нести премиум класса без каких-либо ссылок на свои сравнительные задолженности на момент.

Очень похожими на эти внутренние векселя по их природе, обращению и полезности являются иностранные переводные векселя, которые, как чрезвычайно важную тему, особенно в ее связи с внешней торговлей, мы должны теперь изучить подробно и всесторонне. Торговые отношения между двумя странами, скажем, например, Францией и Англией, всегда приводят к возникновению взаимной задолженности их купцов; если бы все эти взаимные долги оплачивались фактической отправкой денег туда и обратно, должен был бы существовать постоянный, дорогостоящий и более или менее опасный внешний и внутренний поток драгоценных металлов в отношении каждой страны; вся эта необходимость легко устраняется использованием взаимных переводных векселей, а монета передается только для погашения

остатков у той стороны, у которой в данный момент может возникнуть избыток долга. Французские торговцы всегда отправляют товары в Англию, а английские торговцы - товары во Францию; и за то, что они отправляют в Англию, французские торговцы выписывают переводные векселя на стороны, которым отправляются товары, а английские торговцы выписывают аналогичные векселя на своих должников во Франции; затем эти векселя скупаются банкирами или брокерами в любой стране и фактически снова выставляются на продажу через новые векселя, выписанные против них, любым сторонам, у которых могут быть долги, которые нужно оплатить в другой стране. Таким образом, векселя на Лондон, другими словами, на английских должников, всегда продаются во Франции; а векселя на Францию, то есть на французских должников, всегда продаются в Лондоне; следовательно, взаимные должники двух стран вместо того, чтобы посылать монеты для погашения своих долгов, покупают и пересылают эти векселя.

Давайте возьмем пример. Компания Pierre & Co. из Парижа отправляет партию вина стоимостью 1000 фунтов стерлингов английскими деньгами Джону Барклаю из Лондона. Таким образом, Барклай оказывается должен парижской фирме эту сумму, и Pierre & Co. немедленно, как только груз отправлен, выставляет счет во франках, эквивалентный 1000 фунтам стерлингов. Если у них самих нет долга для выплаты в Лондоне, они немедленно продадут этот вексель парижскому банкиру или брокеру (если биржа будет тогда по номиналу) за полную стоимость *минус* проценты за время, которое он должен действовать, скажем, два месяца; теперь этот брокер готов снова продать этот вексель или, что то же самое, свой собственный вексель, выписанный на его основании, любому в Париже, у кого может быть долг для выплаты в Лондоне; и сторона в Лондоне, которая получает его в счет погашения французского долга перед ним, предъявляет его по истечении срока Джону Барклаю для оплаты. Таким образом, один переводной вексель служит целям двух кредиторов и одного должника: Pierre & Co. получают плату за вино, лондонская партия получает плату за товары, а Барклай с его помощью выплачивает свой долг. Счет, выставленный в Лондоне за груз скобяных изделий, отправленный в Париж, аналогичным образом согласовывается с лондонским брокером или банкиром и аналогично поступает во Францию в счет оплаты некоторого английского долга, причитающегося там, и заканчивается, когда он поступает французской фирме, на которую был первоначально выставлен.

Теперь мы в состоянии четко понимать, что подразумевается под *номиналом* в его коммерческом (не чеканном) значении. Торговцы в Париже, у которых есть долги, причитающиеся им из Лондона, выписывают переводные векселя на сумму этих долгов; и, через посредничество посредников, выходят на рынок, чтобы продать эти векселя другим парижским дилерам, у которых есть долги, которые нужно оплатить в Лондоне. Если у первого класса есть большая сумма для продажи, чем у второго есть возможность купить, другими словами, если из Лондона в Париж причитается большая сумма долгов, чем из Парижа в Лондон, тогда естественная конкуренция парижских продавцов лондонских векселей несколько снизит их цену на этом рынке (в Париже), чтобы, как обычно, уравнять там спрос и предложение. В этом случае нарушается обменный курс, лондонский вексель на 100 фунтов стерлингов во франках не может быть продан более чем за 99 фунтов стерлингов, и тогда говорят, что обмен составляет 1% *против* Лондона, или, что то же самое, 1% *в пользу* Парижа.

Соответственно, *обменный курс* между двумя странами зависит от существенного равенства их коммерческих долгов. В приведенном выше примере, если обмен по отношению к Лондону в пользу Парижа продолжится долго, и особенно если премия в размере 1% по векселям,

выписанным в Лондоне на Париж, будет достаточной для покрытия расходов на перевод наличных денег из Лондона в Париж, золото начнет перетекать из Лондона в Париж, потому что для должников там может оказаться дешевле покупать и отправлять золото, чем платить высокую премию по векселям; и, таким образом, равновесие платежей и коммерческий паритет могут быть восстановлены. Кроме того, этот раг имеет тенденцию восстанавливаться без какой-либо отправки денег другим совершенно естественным и действенным способом: если векселя на Париж стоят дороже в Лондоне, то по той же причине, по которой это так, лондонские векселя будут стоить дешевле в Париже; следовательно, будет прямое поощрение в размере премии заэкспорт товаров из Англии во Францию, потому что на каждый отправленный таким образом груз векселя могут быть выписаны и проданы в Лондоне с наценкой; в то время как чем больше векселей на Париж, предлагаемых таким образом в Лондоне, тем, конечно, больше премия исчезает, и раг будет расти. будут восстановлены, как только векселя на Париж существенно сравняются с векселями на Лондон, предлагаемыми в Париже; и в то же время, пока в Париже сохраняется скидка на лондонские векселя, существует прямое *препятствие* для дальнейшего экспорта из Франции в Англию, потому что векселя, выписанные на основании таких грузов, могут быть проданы только ниже номинала, и это также имеет тенденцию к *восстановлению* номинала в коммерческом смысле этого термина.

Вот еще один пример великолепно всеобъемлющего закона, с помощью которого Природа подтверждает свое право господствовать в сфере Обмена. Именно благодаря этому естественному и благотворному закону автоматических компенсаций, стимулирующему экспорт с одной стороны и ослабляющему его с другой, большинство случайных нарушений торгового баланса между двумя странами легко и совершенно устраняются.

Пока этот великий закон полностью овладевает нашими умами, давайте мимоходом отметим, как искусственные ограничения одной страны на ввоз товаров из другой, обычно называемые "протекционизмом", влияют на торговые отношения между этими двумя странами. Помимо абсолютного прекращения массы прибыльных в других отношениях экспортных и импортных операций для обеих стран, это делает менее прибыльной страну, вводящую ограничения, независимо от того, какая внешняя торговля *имеет место* между ними, несмотря на ограничения. Предположим, что Англия, как это есть на самом деле, свободно открывает свои порты для товаров Франции, в то время как Франция вводит ограничения в виде высоких налогов на ввоз из Англии; при таких обстоятельствах больше французских товаров, вероятно, будут искать английские порты, чем английских товаров - французские порты, потому что они более желанны; следовательно, больше переводных векселей, выписанных на Лондон, естественно, будет предлагаться в Париже, чем векселей на Париж в Лондоне, и до сих пор будут продаваться со скидкой, в то время как лондонские векселя, выписанные на Париж, будут продаваться с наценкой; другими словами, сравнительно небольшое количество товаров, которые действительно вывозятся из "защищенной" страны, , приносят своим владельцам меньше прибыли, чем натуральная стоимость, потому что векселя, выписанные на них, чрезвычайно склонны к продаже ниже номинала! С таким ходом вещей согласуются все известные факты. С тех пор как четверть века назад Соединенные Штаты стали явно "защищенной" страной, лишь через редкие промежутки времени и на короткие периоды счета, выписываемые здесь на Лондон, были по номиналу. Обычно они были намного ниже номинала. Эквивалент 1 фунта стерлингов в деньгах Соединенных Штатов составляет 4,8665 доллара; и когда лондонские векселя продаются дешевле 4,86 доллара за фунт стерлингов, в Нью-Йорке

или Бостоне они продаются со скидкой; и экспортеры здесь оказываются в прямом проигрыше от размера скидки.

Если, однако, несмотря на прекрасное действие этого великого закона торговли, нарушение торгового баланса между двумя странами продолжает сохраняться, это указывает на одну из нескольких вещей, которые справедливы для страны, переводные векселя которой выписаны на другую страну, сохраняются со значительным дисконтом; (1) она стала довольно устойчивой страной-должником по отношению к другой, отправляя туда свои национальные облигации, облигации штатов или корпораций, проценты по которым и, в конечном счете, основная сумма также рано или поздно должны быть переведены в виде экспорта *дополнительно* к экспорту, необходимому для оплаты текущего импорта товаров.; (2) он естественным путем или с сохранением в плохом государственной политики мало или вообще не грузить своих, так, что грузы в обе стороны оплачиваются иностранцам, в форме экспортируемых товаров *дополнительные* к тем, экспортируемые платить за импортируемые в переходных режимах торговли, что, конечно, увеличивает число и лицо законопроекты, подготовленные в несчастной стране *на* счастливый страны или стран; (3) она добилась огромной и непоправимой ошибкой исключения юридических барьеров налогов надеть для этого товара иностранцев, чей единственный мотив в ближайшие снять соответствующих товаров от обманутых страны к прибыли, и поэтому последние товары должны стремиться в внешнем рынке (если вообще) по сниженным ставкам, их природных рынка были уничтожены национальным законодательством; и (4) это может быть сделано на народные деньги, в которых законопроекты, подготовленные на нем обязаны быть выплачено уступает деньги, либо быстро путем простого изобилия или на постоянной основе-ухудшение качества, которое хорошо видно в случае Амстердаме как говорилось в предыдущей главе, и который может быть устранен только путем повышения уровня денег на уровень лучших.

Очень мало, если вообще что-либо, можно сделать о процветании страны или даже о реальном состоянии ее "обменов" в этом техническом смысле этого термина по временным перемещениям золота в торговые страны и из них при их нынешних сложных отношениях как золотодобывающих, так и не-золотодобывающих стран, а также как центров урегулирования задолженности и не-центров урегулирования задолженности. Золото перемещается взад и вперед, подчиняясь нескольким другим побуждениям, помимо цели установления баланса в международной торговле сырьевыми товарами. Золотодобывающие страны, конечно, экспортируют золото так же, как и любой другой отечественный продукт. Если по какой-либо причине золото становится относительно более распространенным в одной стране, чем в других коммерческих странах вокруг нее, вследствие этого общие цены в этой стране вырастут; это означает, что золото тогда и там является самым дешевым товаром, который население этой страны может экспортировать для оплаты своих коммерческих долгов. Кроме того, импорт, за который страна расплачивается золотом или переводными векселями, купленными выше номинала, часто покупается с высокой прибылью. Страны-кредиторы, нации, сумевшие стать местом погашения мировых коммерческих долгов, и нации, которые беспрепятственно приветствуют импорт со всех уголков земли (и Англия может служить образцом для всех этих трех стран), будут в основном оплачивать импорт золотом или векселями с наценкой.

К величайшему сожалению, технические термины, которые вводят в заблуждение, если не помнить об их происхождении и точном значении, слишком прочно вошли в коммерческий язык, чтобы быть вытесненными в наши дни в качестве общепринятых терминов для выражения

состояния "обменов" между двумя странами. Эти условия являются "*против*" и "*в пользу*". Старая торговая система, которая оставила после себя, помимо этого, и другие сомнительные наследники, чтобы хранить и накапливать золото и серебро в стране, всячески поощряла экспорт и препятствовала импорту, чтобы "*торговый баланс*", как гласила фраза, то есть разница в объеме между экспортом и импортом, могла вернуться в страну в золоте и серебре; и это глупое, а теперь полностью опровергнутое понятие породило рассматриваемые условия; тогда говорили, что обмены "*против*" страны, когда данные, казалось, показывали больше импорта, чем импорта, как будто это подразумевало, что импорт был слишком велик для "*баланса*" в золоте и серебре; и считалось, что это было "*в пользу*" страны, когда ее экспортная линия превышала линию импорта, что подразумевало благоприятный баланс, который должен был быть обеспечен за счет импорта валюты в будущем. Ложная "Система" ушла навсегда, но "*термины*" по-прежнему используются в коммерческом языке и в большей или меньшей степени запутывают умы (скорее, в большей, чем в меньшей) каждого, кто пытается использовать эти термины в качестве средства выражения мыслей. Теперь мы описали причины и курсы международных переводных векселей, не прибегая к этим техническим деталям, которые подразумевают движения золота и серебра, которые на самом деле не происходят при предполагаемых условиях; например, обмены были "*в пользу*" Соединенных Штатов в 1874-77 годах, при очевидном торговом балансе в 164 000 000 долларов в 1877 году и еще большем в 1876 году и еще большем за два предшествующих года, но импорт звонкой монеты был небольшим все эти годы, составляя в среднем около 25 000 000 долларов в год, а остальную часть года избыток валюты составлял экспорт шел на выплату процентов, причитающихся иностранцам, фрахт в обе стороны и так далее. В этой связи трудно использовать термины "*против*" и "*в пользу*", не злоупотребляя ими, и читателя предостерегают от их использования; хотя "*скидка*" и "*премия*" по международным переводным векселям - это вопросы, которые чрезвычайно важно соблюдать и знать основания для их применения. Если бы не существовало принципа противодействия, переводные векселя, выписываемые *на* капиталистические страны и страны-кредиторы, такие как Великобритания, импорт которых, как правило, значительно превышает экспорт, и государственная политика которых достаточно мудра, чтобы не чинить препятствий свободному получению импорта, продавались бы с *скидкой* в странах, отправляющих туда экспорт.

Этот принцип противодействия, уже проиллюстрированный в отношении внутреннего обмена на примере Нью-Йорка, лучше всего проявляется на международном уровне в связи с Лондоном, который является центром мировой торговли. Когда римляне углубили дно Темзы и устроили "*бассейн*" чуть ниже Лондонского моста, они предприняли первые шаги к превращению этого города в торговый центр; поскольку рынок сбыта продукции - это товары на рынке, оживленный обмен товарами там во все века ускорял накопление капитала и увеличение населения; до забастовки докеров в 1889 году в лондонский порт ежедневно заходило около 100 судов, которые получали около половины всех таможенных поступлений Соединенного Королевства и отправляли около четверти своего экспорта; торговля в глуши и за ее пределами ускорила. полуцивилизованные страны каким-то образом (и нетрудно сказать, почему) сосредоточились в Лондоне, так же как и бизнес исконно британских колоний повсюду и всех других торговых стран; соответственно, должников и кредиторов там предостаточно, переводные векселя концентрируются там, и долги, причитающиеся отовсюду, выплачиваются *там*; и, следовательно, поскольку лондонские векселя хороши во всем мире, спрос на них

компенсирует естественную дешевизну векселей, выписываемых при экспорте *туда* по сравнению с естественной дороговизной векселей, выписываемых при экспорте *оттуда*.

Другая вещь, которую следует учитывать в сравнение товар аккаунтов любой страны, а именно, что всякий раз, когда "обмен" является достаточной для покрытия расходов и рисков передачи, золото само по себе является, скорее всего, идет свободно от страны, в которой законопроекты, подготовленные на экспорт с премией, или использовать за один раз старые опасные фразы, "*против*" которых бирж превратили, и счета будут взяты на золото, как на товар, и продавали конечно ради премии; или, если явно выше размер скидки будет преобладать в соседней стране, золото, естественно, идут туда из нижней-уровень земли, потому что кредиторы в последние желания реализовать высокую скорость актуальны на деньги, а купюры будут разыграны на золото, что приведет к снижению премии по векселям есть; если, затем, премиум *и* разница в процентных зарубежья обосновать предположение, золото не шелохнется; хотя, если разница в интересах и за рубежом были очень значительными, и пообещал продолжить в течение некоторого времени, счета на золото может продать со скидкой и оставить на прибыль отправителям; но дома банкиры всегда можете остановить отток золота из такого рода за счет повышения собственных ставок дисконта.

Это случайное упоминание о банкирах подводит к важному моменту, а именно к тому, что весь валютный бизнес все больше и больше попадает в руки банкиров, потому что векселя, выписанные *на* хорошо известных банкиров, естественно, имеют больший кредит, чем обычные коммерческие векселя, названия на которых менее широко известны.

Соответственно, лица, отправляющие грузы, скажем, хлопка или любых других ценностей, из Нью-Йорка в Ливерпуль, договариваются со своими банкирами в Нью-Йорке, чтобы выручка от перевозки была переведена на *банкирский* кредит в Лондоне, а затем эти банкиры выписывают лондонским банкирам векселя, цена которых в Нью-Йорке будет выше, чем обычных коммерческих векселей, потому что многие отправители и большинство путешественников предпочитают банковские векселя, которые, хотя и стоят дороже, лучше оплачиваются и лучше покупаются за границей. Коммерческие векселя по-прежнему покупаются и продаются в каждом коммерческом городе, но их место все больше и больше занимают банковские векселя; и в котировках обычно указывается текущая цена каждого из них.

Лондон так известен как место заключения мировых сделок с помощью векселей, выписанных лондонскими банкирами, отчасти из-за коммерческого преобладания Англии, отчасти из-за превосходных банковских обычаев там, и главным образом потому, что там существует огромная масса дешевого ссудного капитала, который даже иностранцы могут занимать по лондонским ставкам, при условии только, что они могут получить там кредит, то есть предоставить пользоваться услугами лондонского банкира, которому, конечно, денежные переводы должны производиться так же быстро, как он принимает их векселя. Кроме того, Банк Англии, как главный банк Великобритании и столь же тесно связанный с правительством, действует как банк поддержки государственного и частного кредитования этой страны. Он ведет обычный бизнес как банк депозитов и скидок, но это означает, что его учетная ставка должна быть несколько выше ставки, требуемой другими лондонскими банкирами, чтобы не вступать с ними в серьезную конкуренцию в их обычном бизнесе и иметь возможность действовать как банк поддержки для них и всех остальных в трудные времена. У всех банков есть примерно столько кредитов для продажи, *и не больше*; большинство банков в обычное время продают примерно весь имеющийся у них кредит, потому что от этого зависит их

прибыль; но если бы так поступил Банк Англии, это стало бы бесполезным в периоды паники. По сути, этот Банк только начинает продавать свой резервный кредит, когда кредит нижеперечисленных банкиров исчерпан. Когда они находятся на *конце* своей веревки, в вышестоящем великом Учреждении, как правило, все еще остается много провисшей веревки.

Теперь, поскольку золото может быть изъято из Банка Англии по чекам вкладчиков, а также путем предъявления их собственных банкнот для погашения, ставка дисконтирования становится вопросом первостепенной важности в управлении Банком. Вся линейка депозитов представляет собой линейку обязательств по выплате золота, если вкладчики этого потребуют; и, поскольку депозиты поступают в основном за счет скидок, всякий раз, когда возникает сильная тенденция к изъятию золота с целью ослабления резервов Банка, у директоров есть эффективное средство защиты, повышающее ставку дисконтирования. Чем выше *цена*, которую Банк взимает за свой кредит, тем меньше, насколько это возможно, будет его клиентов, и тем меньше его линейка депозитов, и тем менее вероятна непрерывная утечка золота из его хранилищ. Управление Банком Англии осуществляется таким простым способом, как вращение взад-вперед этого волшебного винта Дисконтирования.

Помимо использования термина "Обменный курс" в широком коммерческом смысле, в котором мы его сейчас рассматривали, как указывающего на существенное равенство международных долгов между двумя странами по текущим ценам переводных векселей, существует другой и второстепенный смысл, в котором используется эта фраза, а именно, как обозначающий *относительную стоимость* монет одной страны по отношению к монетам другой. Таким образом, наш нынешний золотой доллар содержит 23,22 грана чистого золота; английский фунт стерлингов содержит 113,001 грана; следовательно, за английский фунт приходится 4,8665 доллара; и это "обменный курс" (во вторичном смысле) между Соединенными Штатами и Великобританией. Между Соединенными Штатами и Францией "паритет" составляет от 1 доллара до 5,18 франка, поскольку франк составляет 19,29 наших центов. Английский шиллинг равен 24,33 наших цента, новая немецкая "марка" равна 23,82 цента, а новая скандинавская "крона" равна 26,78 цента.

г. Банковские чеки. Действительно, по существу и даже по форме чеки являются переводными векселями, но они имеют настолько разные юридические казусы и настолько по-разному ведут к погашению, что для наших целей в этом трактате им следует уделить отдельное внимание. Переводные векселя выписываются "по предъявлении" или на определенный день, когда они становятся подлежащими оплате плательщиком: в чеках ничего не *говорится* о "предъявлении" или какой-либо будущей дате, хотя они *действительно* выписываются по предъявлению и подлежат оплате на предъявителя по требованию: следовательно, они должны быть предъявлены к оплате в кратчайшие разумные сроки (учитывая все обстоятельства), чтобы держатель мог предъявить законные требования к векселедателю, если банкир тем временем потерпит неудачу: чек удерживается в качестве оплаты долга до тех пор, пока он не будет аннулирован при предъявлении: банкир несет риск подделка имени векселедателя, если только его ошибка не будет облегчена небрежностью векселедателя при выписывании: чек не подлежит оплате после смерти векселедателя. Сторонами по чекам являются Чекодатель, который является вкладчиком у какого-либо банкира; этот банкир, таким образом, становится плательщиком; а лицо, указанное в чеке, является Получателем платежа, который может передать свои права другому лицу по имени или бланком на предъявителя. Когда чек

выписывается таким образом одним *банкиром* на другого, в этой стране это обычно называется *Черновиком*.

Раньше в Англии, да и в других странах, каждый крупный торговец держал свой собственный сейф, и когда у него была возможность произвести оплату, он выкладывал солидную сумму наличными на свой собственный прилавок. Впоследствии лондонские ювелиры помогали чести хранить в своих хранилищах свободные наличные деньги торговцев, и те в своих расчетах друг с другом стали использовать заказы или чеки, выписанные на ювелиров, и в магазинах последних производились основные платежи монетами. Позднее появление банков принесло с собой обычай, который в настоящее время постоянно распространяется в торговых странах среди всех классов населения, хранить свои средства у какого-нибудь банкира и производить платежи на его имя письменными распоряжениями или чеками. Когда лицо, производящее платеж, и лицо, получающее его, хранят свои деньги у одного и того же банкира, нет необходимости в том, чтобы какие-либо деньги вообще проходили через помещение, сумма просто переводится в бухгалтерских книгах банкира с кредита плательщика на кредит получателя. Банкир, как правило, вполне готов заниматься этим бизнесом бесплатно и даже иногда предоставлять вкладчикам низкую процентную ставку на все остатки, оставшиеся у него на руках, принимая во внимание привилегию ссужать такую часть совокупности этих сумм, которую он сочтет безопасной, другим сторонам под более высокую процентную ставку.

В крупных городах благодаря механизму, называемому "Расчетной палатой", обеспечиваются практически те же преимущества, как если бы все вкладчики города хранили свои наличные в одном банке; поскольку все чеки, выписанные в каждом из разных банков и поступающие в течение рабочего дня в другие банки, сортируются до вечера во всех банках и корректируются на следующее утро через расчетную палату, а кредиты и дебиты каждого банка по возможности взаимозачитываются, оставляя только небольшие остатки для расчетов деньгами.

Клиринговая палата лондонских банкиров была основана в 1775 году; в 1864 году Банк Англии был допущен к ней; и с тех пор сама Клиринговая палата и все банкиры и фирмы, использующие ее, ведут счета в Банке Англии, и остатки, ранее урегулированные деньгами, теперь корректируются путем простых переводов средств по счетам в книгах этого крупного банка. Это обеспечивает реализацию великого принципа Клиринга в большей степени, чем это когда-либо было реализовано в нашей Стране, хотя Казначейство Соединенных Штатов не так давно присоединилось к нью-йоркской расчетной палате, в то время как практические детали Клиринга в Нью-Йорке проще и качественнее, чем в Лондоне. Средний клиринг в лондонской палате (и, помимо многих других клиринговых палат в Соединенном Королевстве) составлял 5 218,000,000 фунтов стерлингов в год в 1875-80 годах, и суммы клиринга часто увеличивались до 20,000,000 фунтов стерлингов в день; которые, при оплате золотыми монетами, весили бы около 157 тонн и требовали около 80 лошадей для их перевозки; а при оплате серебряными монетами весили бы более 2500 тонн и требовали 1275 лошадей. Это утверждается на основании превосходного авторитета покойного профессора Джевонса.

Общий бизнес 23 расчетных палат Соединенных Штатов в 1880 году составлял более 50 000 000 000 долларов; нью-Йоркская расчетная палата выполнила 65% этого бизнеса за тот год; а средний ежедневный клиринг там за 1879 финансовый год составил 76 167 983 доллара.

Теперь мы опишем, главным образом, исходя из личных наблюдений, Нью-Йоркскую клиринговую палату, которая была основана в 1853 году, исходя из того, что принцип тот же,

хотя детали могут отличаться, во всех других клиринговых палатах, где бы они ни находились. Бизнесмены в Нью-Йорке, как и везде, обычно передают своим банкирам в качестве депозита все чеки и текущие кредиты, полученные в течение рабочего дня. У каждого есть обычай выписывать свой собственный чек на имя своего банкира для осуществления платежей и передавать *to* своему банкиру чеки, которые он получает от других. Допустим, в Нью-Йорке насчитывается шестьдесят расчетных банков. Каждый из этих банков каждый день в нерабочее время сортирует все чеки, полученные им в этот день, по каждому из других банков в отдельные пакеты, готовые к клирингу на следующее утро. Таким образом, каждый банк должен *доставить* пятьдесят девять посылок, которые представляют собственность этого банка и являются *требованием* к другим банкам; а также *получить* пятьдесят девять посылок, которые представляют собственность других банков и являются требованием к *самому*.

К десяти часам утра шестьдесят курьеров, у каждого из которых для доставки требуется пятьдесят девять посылок, появляются в расчетной палате, каждый немедленно сообщает управляющему для записи сумму привезенного им "обмена", которая, разумеется, вносится в качестве *кредита* в его банк; затем все по порядку занимают свои места перед шестьюдесятью столами, занимающими этаж здания, за которыми сидят шестьдесят клерков, каждый из которых представляет один из банков. Каждый посыльный стоит напротив стойки своего собственного банка, и его пятьдесят девять посылок уже разложены в точном порядке на столах банка перед ним. Конечно, ни один курьер не должен ничего доставлять клерку своего собственного банка. У каждого клерка в столе лежит лист бумаги с названиями всех других банков, расположенных в том же порядке, что и на столах, с перечисленными на нем суммами, которые только что доставил каждому его посыльный. Все это заносится в графу его кредитоспособности. Каждый курьер также имеет при себе листок бумаги, готовый к доставке с каждой посылкой каждому клерку, на котором указана сумма чеков, которые он теперь приносит в каждый банк. Конечно, сумма, доставленная в каждый банк, является *дебетовой* для этого банка, точно так же, как сумма, внесенная каждым из них, является *кредитом* для этого банка.

По сигналу управляющего, который стоит на возвышении в одном конце комнаты вместе с двумя или более клерками перед ним, каждый посыльный подходит к следующему столу перед ним, доставляет свою посылку, а также прилагаемый к ней чек, который клерк подписывает своими инициалами и возвращает посыльному в качестве квитанции на доставку; затем каждый посыльный переходит к следующему столу — вся *реплика* движется по порядку, — за которым происходят точно такие же действия, как и раньше, и так далее, пока круг посыльных не замкнется. комната освобождена, и каждый снова подходит к стойке своего собственного банка, передав каждому свой "обмен" и взяв квитанцию за каждую доставку. Этот процесс занимает около десяти минут; при этом каждый клерк, у которого в ведомости для начала был *кредит* причитающийся его банку, теперь имеет *данные* (пятьдесят девять позиций), по которым можно рассчитать *дебет* своего банка. Разница между совокупностью чеков, *полученных* и *предъявленных* его банком, представляет собой остаток, причитающийся *to* или *из* расчетной палаты в отношении этого банка.

Все клерки сообщают менеджеру о суммах, *полученных* каждым, и, поскольку в его корректурных листах уже указаны *внесенные* суммы, если две колонки совпадают, ошибки допущено не было, и общая очистка завершена. Клеркам дается тридцать пять минут на то, чтобы войти, отчитаться и подтвердить свою работу. За ошибки, обнаруженные по истечении

этого времени, налагаются штрафы. Расчетный центр выдает дебетовые или кредитовые квитанции всем банкам, и дебетовые должны произвести оплату законными деньгами до половины второго, а кредитные получают причитающееся от менеджера сразу после этого. Самая крупная сумма, когда-либо обналиченная в Нью-Йорке за один день, составила 206 034 920,51 доллара 17 ноября 1868 года, а наименьшая - 8 357 394,82 доллара 30 октября 1857 года.

ч. Зачеркнутые Чеки. Около двадцати лет назад в Лондоне было учреждено то, что называется Чековым банком, предназначенным для того, чтобы всем слоям населения было легче пользоваться преимуществами кредитной системы в форме чеков. Чеки, выпущенные этим учреждением, настолько отличаются по характеру и курсу от обычных банковских чеков и в некоторых отношениях настолько принципиально новы, что мы должны дать им отдельный заголовок и полное объяснение.

Чековый банк - это акционерное общество в Лондоне, работающее в таком стиле, которое вступило в отношения почти со всеми банками и банкирами Соединенного Королевства, а также со многими колониальными и иностранными банками, через которые Чековый банк предоставляет Чековые книжки для продажи Чековому банку через эти ассоциированные банки, которые также соглашаются обналичивать чеки, каждый чек, в книгах которого печатными и нестираемыми перфорированными надписями на бланках указывается максимальная сумма, на которую может быть выписан этот чек; совокупность этих перфорированных сумм представляет собой цену, по которой каждая книга продается за вычетом $1\frac{1}{5}$ пенни за каждый находящийся в нем чек, из которых пенни идет на требуемую государственную марку, а одна пятая - на прибыль Чекового банка; и все эти чеки в книжках разного размера и сумм выписываются по форме в Чековом банке и *зачеркнуты*, то есть *оплачиваются только через банкира*. Одна из гарантий от мошенничества заключается в том, что на лицевой стороне каждого чека указана максимальная сумма, на которую он может быть использован, а другая заключается в том, что он может быть принят только банкиром и, таким образом, в конечном счете оплачен через расчетную палату. Парламентский закон о пересеченных чеках 1876 года делает любое аннулирование пересечения или существенное изменение чека *уголовным преступлением по закону*.

Пересечение чеков бывает двух видов: *специальное* и *общее*; когда имя какого-либо конкретного банкира написано между двумя поперечными линиями, причем только форма пересеченных чеков отличается от обычных, это делает этот чек подлежащим оплате только им; когда слова "*и Компания*" или "*и Компания*" написаны между этими линиями, это делает чек подлежащим оплате только через *какого-то* банкира, то есть чек перечеркивается *обычно*; и когда просто проводятся две параллельные поперечные линии на лицевой стороне чека, со словами "*не подлежит обороту*" или без них, этот чек юридически считается *зачеркнутым* и *зачеркнутым обычно*. Когда чек не зачеркнут, законный держатель может зачеркнуть его либо вообще, либо специально; когда чек зачеркнут вообще, он может по своему выбору зачеркнуть его специально; и независимо от того, зачеркнут ли он вообще или специально, он может добавить слова "*не подлежит обороту*". Все это значительно облегчает *инкассацию* чеков путем взаимозачета через клиринг; и имеет прямое отношение к состоянию Чекового банка.

Чековый банк публично гарантирует оплату всех чеков во всех своих чековых книжках на максимальную сумму, на которую может быть выписан каждый чек; и он вполне может это сделать, поскольку ни одна чековая книжка не продается иначе, как за деньги, и деньги

находятся наготове в руках какого-нибудь банкира для оплаты каждого чека по предъявлении; любой банкир или другое лицо выдаст за них наличные или примет их в оплату товаров или других услуг, или, если они выписаны на сумму, превышающую причитающийся долг, вернет предъявителю плату; и если чековая книжка будет выдана на сумму, превышающую причитающийся долг. если чеки будут фактически выписаны на сумму, меньшую, чем максимальная сумма, указанная на них, Банк сам выдаст дополнительные чеки для пополнения баланса. Таким образом, окончательная оплата по этим чекам настолько надежна, насколько это вообще возможно в будущем; покупатель чековой книжки знает, что деньги уже внесены для их оплаты и что государственные марки на них уже оплачены, в то время как получатель обычного чека не может заранее знать, что у чекодателя есть деньги на депозите под него. Более того, владелец обычного чека должен проявить должную осмотрительность при предъявлении его к оплате как можно скорее или задержать его на свой страх и риск, при этом у владельца этих чеков нет никаких мотивов для спешки — время их не портит. Все деньги, полученные за чековые книжки, остаются в руках банкиров, которые их продают, или переводятся другим банкирам для оплаты чеков, предъявленных в другом месте, и соответственно банкиры выплачивают проценты Чековому банку на остаток удерживаемых таким образом депозитов, и эти проценты вместе с одной пятой пенни за каждый чек являются единственным источником прибыли Чекового банка. Конечно, чем дольше эти чеки остаются в обращении до предъявления, тем выгоднее для Чекового банка; и до сих пор их средняя продолжительность составляла не более десяти дней.

Поскольку эти чеки пересекаются *обычно* (не специально) со словами "и Компания", то есть, поскольку они в конечном итоге могут быть получены только каким-либо банкиром, они имеют более *обобщенный* характер, чем обычные банковские чеки, их безопаснее носить и хранить, чем такое количество денег, с их помощью нет проблем совершать покупки или выплачивать заработную плату, по своей природе они почти такие же, как банковские векселя, и при определенных обстоятельствах они легко могут стать *деньгами* точно так же, как банковские векселя при некоторых обстоятельствах являются деньгами. Каждый из ассоциированных банков, конечно, ведет счет в Чековом банке, но не обязан вести отдельный счет у покупателей чековых книжек, что является большим облегчением для банков. Таким образом, Чековый банк расширяет использование чеков вместо денег до огромного количества мелких операций и освобождает другие банки от того, что в противном случае было бы очень хлопотно с учетом и инкассацией. Изобретательность и полезность этой сравнительно новой формы кредита не подлежит сомнению ни на минуту; создатели Банка предполагали, что их чеки будут приниматься населением в качестве замены наличных денег и почтовых переводов, и таков был эффект, многие железнодорожные и другие компании уже давно согласились получать их наличными, и люди в целом считают их дешевле и удобнее почтовых переводов и даже для многих целей - наличных.

i. Кредиты наличными. Поскольку Чековый банк в только что объясненном смысле был до сих пор в истории Кредита характерен только для Англии, то теперь мы должны обратиться к Шотландии только за примером формы Кредита, до сих пор ограниченной этой страной. Национальной чертой шотландцев является "осторожность", то есть они *могут*, слово из древнетевтонского *können* - *быть способными*; и, как следствие, шотландское банковское дело давно известно во всем мире; и единственная его особенность, которой мы сейчас занимаемся, восходит, несомненно, к 1729 году, как нам случайно стало известно из протокола заседания директоров Банка Шотландии, составленного под этой датой. Этот банк был зафрахтован

парламентом старой Шотландии в 1695 году, через год после зафрахтования Английским парламентом Банка Англии, и по существу под тем же названием, что и этот, а именно "Управляющий и компания Банка Шотландии". Он начал открывать филиалы в разных городах королевства в 1696 году и начал выпускать банкноты достоинством в 1 фунт стерлингов (привилегия, в которой Банку Англии было отказано) в 1704 году; и также в очень ранний период он начал демонстрировать две основные особенности шотландского банковского дела, а именно: (1) принимать депозиты *под проценты* и (2) *предоставлять кредиты по счетам наличными*, или, как их стали называть менее корректно, кредиты наличными.

Эта вторая особенность, которая оказалась чрезвычайно полезной для Шотландии, по сути, заключается в создании платежного счета в пользу достойного клиента, который пока не делал депозитов в банке, но который снимает деньги и выплачивает их время от времени точно так же, как обычный вкладчик, и вместо того, чтобы получать проценты с ежедневного остатка на свой *кредит* (старая шотландская мода), он выплачивает проценты с ежедневного остатка на свой *дебет*. Эти счета называются кредитами наличными. Они предназначены не для срочных кредитов, а для быстрых счетов; и они предоставляются только лицам, занимающимся бизнесом, или тем, кто часто снимает деньги и платит ими. Физическое лицо, получившее такой кредит, имеет возможность взять всю сумму или любую ее часть, когда ему заблагорассудится, заменяя ее или ее части, когда ему заблагорассудится, в соответствии с тем, как ему это удобно, при этом проценты начисляются только на ту часть, которую он берет.

Дэвид Юм в своем "Эссе о торговом балансе", опубликованном в 1752 году, делает это замечательное замечание в пользу кредитов наличными: "Если человек занимает 5000 фунтов стерлингов у частного лица, помимо того, что их не всегда можно найти, когда требуется, он платит проценты независимо от того, использует он их или нет. С другой стороны, его Кредит наличными ничего ему не стоит, за исключением того момента, когда он приносит ему пользу; и это обстоятельство имеет такое же преимущество, как если бы он занял деньги под гораздо более низкий процент". Кредит наличными всегда выдается на ограниченную сумму, редко менее 100 фунтов стерлингов, под личную безопасность клиента, и это в дополнение к двум или трем лицам, одобренным банком, которые становятся поручителями по его выплате. Конечно, такие кредиты могут предоставлять только те банки, у которых избыток кредита больше, чем они могут продать обычным способом, и эти кредиты безопасны и полезны только в небольших сообществах, в которых люди хорошо знают друг друга. Некоторые друзья сторон, оказавшиеся в таком положении, всегда гарантируют банку защиту от убытков; но убытки оказались незначительными, а прибыль - поразительной; и эта форма кредита, выданного без каких-либо предыдущих операций в виде депозитов, лучше, чем любая другая, иллюстрирует радикальный принцип, согласно которому Кредит - это капитал.

Отчет Комитета Палаты лордов о шотландском и ирландском банковском деле, сделанный в 1826 году, очень четко и полно описывает систему денежных кредитов: "Существует также одна часть их системы, которая, как утверждают все свидетели, оказала наилучшее воздействие на народ Шотландии, и особенно на средние и беднейшие классы общества, в формировании и поощрении привычек бережливости и трудолюбия. Упомянутая практика касается кредитов наличными. Любое лицо, обратившееся в банк за кредитом наличными, призвано предъявить двух или более компетентных поручителей, которые связаны солидарными обязательствами; и после полного изучения личности заявителя, характера его бизнеса и достаточности его ценных бумаг ему разрешается открыть кредит и использовать в банке всю его сумму или ту ее часть,

которая может потребоваться для его повседневных операций. На счет счета он вносит такие суммы, которые у него, возможно, не будет возможности использовать, и проценты начисляются на ежедневный остаток, в зависимости от обстоятельств. Из легкости, которую эти денежные кредиты предоставляют всем мелким сделкам в стране, и из возможностей, которые они предоставляют лицам, начинающим бизнес с небольшим капиталом или вообще без него, но с их репутацией, выгодно использовать мельчайшие продукты своей промышленности, не подлежит сомнению, что наиболее важные преимущества извлекаются для всего общества. Преимущество банков, предоставляющих эти кредиты наличными, проистекает из спроса, который они постоянно предъявляют к выпуску своих бумаг, и из возможности, которую они предоставляют для прибыльного использования части своих депозитов. Банки действительно настолько благоразумны, что для того, чтобы сделать эту часть своего бизнеса выгодной и безопасной, необходимо, чтобы их кредиты наличными использовались, что они отказываются продолжать их выдачу, пока не будет выполнено это подразумеваемое условие. Общая сумма их кредитов наличными, по словам одного свидетеля, составляет 5 000 000 фунтов стерлингов, из которых средняя сумма, выданная банками, может составлять одну треть".

В Шотландии всего десять банков, ведущих бизнес, и у Банка Шотландии, старейшего из них, в 1875 году было 86 филиалов, и среднее количество филиалов остальных девяти почти такое же.

j. Круговые зачеты. Это уловка банкиров, позволяющая путешественникам и торговцам одной страны получать кредиты и наличные деньги в зарубежных странах в суммах, соответствующих их удобству, но не превышающих в совокупности лимит, указанный в выдаваемых кредитах. Эти кредиты принимают разные формы и называются по-разному, но все они, по сути, являются иностранными переводными векселями. Это платежные поручения. Они выписываются банкирами дома на банкиров за границей. Их покупают путешественники и другие люди, потому что их безопаснее носить с собой, чем стоило бы столько денег, и гораздо удобнее. Почти во всех этих формах кредиты доступны только получателю платежа, чье имя указано в форме, а также имена банкиров, которые являются плательщиками, и поэтому кредиты не подлежат краже, хотя они могут быть временно (не окончательно) утеряны. Покупатели таких кредитов могут получить по ним деньги во всех основных городах мира именно в таких суммах, которые им необходимы. В конечном счете им приходится оплачивать не больше кредита, чем они фактически используют, потому что кредитор вернет получателю, в случае, если он купил и оплатил весь привлеченный кредит, разницу в наличности; в то время как, с другой стороны, всегда можно заранее договориться, благодаря чему деньги не нужно депонировать у банкира дома быстрее, чем это фактически требуется за границей; и хотя хороший клиент банка, получающего кредит, тот, у кого обычно хорошая депозитная линия, может оплатить любой использованный кредит по возвращении из поездки.

Есть один вид этих иностранных кредитов, который заслуживает отдельного упоминания, поскольку в последние годы он вошел в довольно широкое употребление, а именно "Циркулярные банкноты", как их еще называют. Это переводные векселя на вид, каждый выписан на относительно небольшую сумму, скажем, 10 фунтов стерлингов, и умножен в количестве в соответствии с требованиями покупателя, и выписан одним местным банковским домом, скажем, "Братьями Кунце" из Нью-Йорка, на один иностранный банковский дом, скажем, "Юнион Бэнк оф Лондон", имена векселедателя и плательщика указаны только на "банкнотах", ожидается, что получатель платежа или покупатель подтвердит каждую банкноту в присутствии корреспондента, производящего платеж. Таким образом, векселя не подлежат

обмену, за исключением подписи самого получателя платежа, время от времени, когда он нуждается в поступлениях. Это делает их более безопасными, чем столько денег, которые нужно носить с собой: в случае кражи они не принесут вору никакой возможной пользы. В то же время векселедатель направляет получателю платежа циркулярное письмо, адресованное его банковским корреспондентам по всему миру, точно так же, как в обычном аккредитиве, содержащее имя, а также личную подпись получателя платежа, но в отличие от обычного письма не содержащее ссылки на суммы предоставленного кредита, и в этом циркулярном письме нет каких-либо указаний корреспондентов, которые получатель платежа должен хранить печатно на обороте *отдельно* от Циркулярных примечаний, на которые оно распространяется. Одно из этих писем звучит следующим образом, имя получателя платежа указано в рукописи, а также в автографе:—

"Нашим Корреспондентам,
Джентльмены,

Это письмо будет вручено вам Грейс Перри, которую мы рекомендуем вашему любезному вниманию, и снабжено нашими Циркулярными платежами, стоимость которых, пожалуйста, укажите по текущему курсу для выставления счетов в Лондоне, без каких-либо затрат для нас. После того, как вы ознакомитесь с этим письмом, пожалуйста, верните его предъявителю, в руках которого оно останется до истечения срока действия Циркуляров".

Эти круглые банкноты в определенных отношениях приближены по своей природе к чекам Лондонского чекового банка: оба покупаются в самом начале и полностью оплачиваются на месте; и оба выписываются *на один Банк*, который является конечным Плательщиком. Однако в двух существенных отношениях банкноты отличаются от чеков: чеки выплачиваются на предъявителя без какой-либо индоссаментации кем-либо и, следовательно, обладают гораздо более *общей* покупательной способностью, чем банкноты, которые должны быть индоссаментированы получателем платежа (на самом деле не указанным в банкнотах, а в сопроводительном письме к ним), поскольку они согласовываются способом, предшествующим их окончательной оплате единственным банком, в котором они выписаны; а также банкноты, как и все другие иностранные переводные векселя, по своей стоимости подвержены колебаниям международного обмена, в то время как банкноты стоимость чеков не зависит от коммерческих обменов "в пользу" или "против" какой-либо страны и дает право предъявителю на определенное количество фунтов стерлингов в соответствии с английской чеканкой без какой-либо возможной скидки или надбавки. Эти лондонские чеки, соответственно, гораздо ближе подходят к характеру денег, чем любая другая форма кредита, изобретенная до сих пор, за исключением банковских векселей, несомненно конвертируемых; и они уже занимают свое место в качестве одного из *средств* международной торговли и продаются в Нью-Йорке уполномоченными агентами Чекового банка, как это уже давно было сделано такими агентами во всех английских, колониальных и во многих зарубежных городах.

Эти *десять* являются основными инструментами кредитных обменов во всем мире; и теперь мы переходим, как и предлагалось, к следующему разделу нашей темы, а именно к преимуществам кредита.

3. Представляя эти преимущества, а также иллюстрируя их, мы в первую очередь обращаем внимание на древность многих форм кредита, на что пролилось много нового света благодаря

недавним открытиям и способности расшифровывать клинопись древней Ассирии и Вавилонии. Следует Отдать должное тому, что самые ранние из цивилизованных людей, по-видимому, осознали его природу, воспользовались его силами и осознали для себя некоторые из его преимуществ. Кредит является естественным и законным. Современные люди изобрели новые формы обмена и до предела испытали его возможности, но древние хорошо знали его по нескольким его инструментам и подтверждали свое собственное понимание тайн Обмена с помощью табличек и документов, которые сейчас известны и читаются всеми людьми.

В глиняном сосуде, найденном несколько лет назад в окрестностях Хиллы, в нескольких милях от Вавилона, было обнаружено множество глиняных табличек с записями, относящимися к банковскому делу, и, более того, к банковскому делу, которым занималась из поколения в поколение одна семья или фирма, которое археологи-клинописеологи перевели как "Эгиби и Ко". Эти таблички сейчас хранятся в Британском музее. Те, кто может прочесть их, говорят, что основатель этого банкирского дома Эгиби, вероятно, жил во времена правления Сеннахериба, около 700 г. до н.э. Эта семья участвовала в банковских операциях на протяжении полутора столетий и на протяжении пяти поколений вплоть до правления Дария. Это были Ротшильды в районе Евфрата: они действовали в некотором роде как национальный банк Вавилона.

Тигр всегда ассоциировался с Евфратом и навсегда им останется. Ниневия на первой реке, как и Вавилон на последней, почерпнули из своих табличек информацию об использовании кредита в более северной столице Ассирии. "Во дворце Ашшур-бани-пала, греческого Сарданапала, правившего в Ниневии с 668 года до нашей эры, Лейард обнаружил то, что известно как Королевская библиотека. Там было две комнаты, полы которых были завалены книгами, подобными уже описанным халдейским табличкам. Количество книг в коллекции оценивается в десять тысяч. Надписи на некоторых табличках настолько мелкие, что их невозможно прочесть без помощи увеличительного стекла. Из надписей мы узнаем, что за коллекцию отвечал библиотекарь. Были найдены каталоги этих книг, составленные на глиняных табличках. Библиотека была открыта для публики, поскольку надпись Ашшур-бани-пала гласит: *"Я написал на табличках; я храню их в своем дворце для наставления моего народа"*. Ассирийские таблички охватывают большое разнообразие тем; однако большую часть составляют лексиконы и трактаты по грамматике, а также различные другие работы, предназначенные в качестве учебников для ученых. Возможно, самыми любопытными из найденных до сих пор табличек являются банкноты, выпущенные правительством и подлежащие обмену в золоте и серебре при предъявлении в королевской сокровищнице. Таблички с таким изображением были найдены еще в 625 году до нашей эры. Из этого следует, что ассирийцы имели очень правильные представления о характере обещания бумажных денег" (Майерс).

В Музее искусств Метрополитен в Нью-Йорке хранятся вавилонские таблички с отчетливыми записями кредитных операций, имевших место во времена правления Навуходоносора. Самая ранняя табличка датируется 601 годом до н.э. На ней есть записи о ссудах серебра, сделанных Курдурру следующим образом: "1 мина серебра Суते, 1 мина Баллуду, ½ мины Булупусу, 5 шекелей Набу-баса-напсате и 5 шекелей Нергал-данну; итого, 3 мины, 5 шекелей серебра". В этой коллекции более 50 подобных табличек; последняя датирована "Вавилон, 18-й день 14-го года правления Дария", то есть 505 годом до н.э. М. Ленорман, который может их прочитать, делит эти кредитные документы на пять основных типов. 1. Простые обязательства; 2. Обязательства с уголовной оговоркой в случае неисполнения; 3. Обязательства с гарантией

перед третьей стороной; 4. Обязательства, подлежащие уплате третьему лицу; и 5. Векселя, выписанные в одном месте, подлежащие оплате в другом. Последние представляют собой аккредитивы. В них указаны имена нескольких свидетелей. Они, очевидно, подлежат обмену, но по природе вещей не могли пройти индоссаментацию, потому что, когда глина была однажды обожжена, ничего нового добавить было нельзя, и при таких обстоятельствах имя получателя платежа часто опускалось. Из этой особенности, по-видимому, следует, что плательщик должен был регулярно получать рекомендации от чеканщика. Срок действия одного из титров в этой интереснейшей подборке составлял 79 дней.

Основные элементы их цивилизации пришли к грекам, и особенно в греческие города Малой Азии, очевидно, с Востока; греческий Запад быстро подхватил мысли и обычаи Востока; соответственно, Исократ в своем иске против банкира Пасиона описывает формальный переводной вексель, купленный Стратоклом в Афинах, подлежащий оплате в Понте, и Пасион гарантировал основную сумму и проценты; практичные римляне были учениками греков во всех подобных вопросах, и со временем так получилось, что Цицерон написал следующее в своей книге. письмо Аттику: "Дай мне знать, если деньги, которые нужны моему сыну в Афинах, можно будет выслать ему *в виде обмена*, или, если будет необходимо, чтобы их доставили ему, — *permutarine может предоставить ipsi ferendum sit*"; и после этого евреи и лангобарды распространили Аккредитив по всему миру.

Само собой разумеется, что если самые цивилизованные и передовые люди мира первыми приняли и с тех пор быстрее всех расширили использование Кредита, то от такого использования и расширения должны быть довольно очевидные и очень весомые преимущества; и теперь мы должны отметить и взвесить некоторые из этих преимуществ.

(1) В каждом развитом сообществе мира есть молодые люди, обладающие честностью, трудолюбием и навыками, но небольшим *капиталом* или вовсе без него; и когда такие люди получают возможность занимать деньги, например, с помощью шотландской системы "кассовых счетов" или иным образом, чтобы начать собственное дело или расширить уже успешно работающее предприятие, такой кредит в значительной степени отвечает общим интересам производства, а также их собственным личным интересам; потому что, по всей вероятности, таким образом, большая часть капитала переходит из рук, которые *менее*, в руки, которые *более* способны использовать это *продуктивно*. Те, кто лучше всего способен сделать капитал *заметным* путем увеличения, - это, как правило, те, кто больше всего желает его получить, и часто те, кто может предложить наилучшие гарантии для его замены. Следовательно, ничего нельзя сказать против, но все в пользу такого предоставления капитала займа, которое позволит передать его на безопасных условиях из рук праздных и престарелых, из рук тех, кто нездоров или некомпетентен использовать его производительно, в другие руки, одновременно компетентные и честные. Такие кредиты, как эти, являются выгодой и только выгодой для всех заинтересованных сторон и для Общества в целом. Активные операторы сохраняют часть прибыли после замены капитала текущими процентами на него; кредиторы получают больше, чем если бы их капитал оставался бездействующим или они использовали его сами; и общество выигрывает от более полного развития и быстрого обращения Услуг. Несмотря на все случаи нарушения веры, человеческой природе по-прежнему делает честь то, что люди добрым характером завоевывают доверие своих собратьев, что им можно и должно доверять с капиталом за их простое слово или записку; и слава свободных политических

институтов в том, что под их влиянием больше, чем где-либо еще, молодые люди поднимаются с помощью такой незначительной ступеньки, как эта, в толпе, к вершинам богатства.

С важной точки зрения, что таким образом весь доступный капитал общества направляется в производственную деятельность, вряд ли можно сказать слишком много о сберегательных банках, которые забирают избыточные доходы бедных и не только надежно хранят их, но и выплачивают справедливые проценты по каждому вкладу и ссужают совокупность по более высокой ставке в отборные ценные бумаги, таким образом стимулируя бережливость у широкого круга вкладчиков и в то же время помогая производству за счет своевременных ссуд лучшим заемщикам. В 1881 году в сберегательные банки штата Нью-Йорк было вложено 443 000 000 долларов, а в небольшой штат Массачусетс - 230 000 000 долларов.

К этой первой категории преимуществ кредита относятся также обычные банковские скидки, предоставляемые только на короткие периоды, обязывающие должника соблюдать строжайшие правила оплаты, только заявляющие и только позволяющие помочь клиентам преодолеть временные трудности в их бизнесе, *а не* для предоставления средств, на которые в основном ведется бизнес. Ссуды, взятые в банках под проценты, никогда не должны переводиться в форму основного капитала и должны быть только *частью* оборотного капитала, поскольку банковские скидки могут безопасно удовлетворить только преходящие потребности бизнеса, имеющего независимую основу и собственное движение. Кредиты наличными в Шотландии сильно отличаются как по сути, так и по тому, что они подразумевают, от коротких и резких скидок банков нашей собственной страны.

Поскольку основной капитал банков состоит, как это обычно бывает, из большого количества сравнительно небольших подписок, существует огромное преимущество, о котором только что говорилось, в привлечении множества в противном случае бездействующих сумм к производственной деятельности; и поскольку законом банкам не предоставляются неоправданные привилегии, несправедливые по отношению к другим корпорациям и частным лицам, нет отрасли промышленности более законной и полезной, чем банковское дело. Изготовление и эмиссия бумажных денег не является существенной частью функций банка; эта особенность всегда является скорее источником слабости, чем основой силы; деньги, которые банк пускает в обращение, всегда должны быть национальными деньгами; и если это тоже, к сожалению, кредитные деньги, то элемент кредита *в деньгах* следует резко отличать в общественном сознании от того другого и совершенно отличного элемента кредита, с помощью которого банк *ссужает* их своим клиентам.

(2) Существует еще один класс преимуществ кредита, которые зависят не столько от перехода капитала из менее производительных рук в более производительные, сколько от тех возможностей, которые кредит предоставляет для экономии общих операций обмена. Здесь преимущества вытекают из удобства *сведения счетов*, возникающих в результате обменов, а не из *характера* самих обменов. Взгляните на мгновение, например, на иностранные переводные векселя. Они служат для расчетов по счетам, возникающим в результате торговли на двух или шести континентах, практически без перевода денег с любого из них и с очень небольшой потерей времени. Коммерческие векселя, выписанные в Нью-Йорке на Лондон, обычно подлежат оплате по истечении шестидесяти дней; нью-йоркский торговец, отправляющий судно, может сразу же оценить стоимость своего груза за вычетом процентов за время, которое должен действовать его счет; поскольку банковские векселя в значительной степени заменили

"коммерческие" векселя, время значительно сокращается, и это одна из причин, почему банковские векселя имеют более высокую рыночную цену; продавец или отправитель действительно по-прежнему частично несет ответственность за то, чтобы его счет в конечном итоге был оплачен плательщиком; но коммерческая честность ведущих домов и ведущие банки во всех странах настолько твердо верят в справедливость и действуют в соответствии с ней, что в целом этот источник вызывает лишь небольшое беспокойство. Это одна из благородных вещей в международной торговле - то, что люди доверяют друг другу за океанами и вкладывают миллионы в доверие к одной фирме.

Внутренние переводные векселя в равной степени облегчают расчеты внутри самой страны; а чеки, которые имеют ту же существенную природу, что и внутренние векселя, способствуют достижению той же цели еще проще и надежнее, легко совершая платежи везде, где известны стороны, и посредством кредита и взаимозачета выполняя работу денег более удобно и экономично, чем это могли бы делать сами деньги, и в определенных пределах так же безопасно, как это могли бы делать сами деньги. Лицевая сторона чека, выписанного на сумму его вклада в пользу другого вкладчика в том же банке, переводится в бухгалтерских книгах банкира с кредита векселедателя на счет получателя одним росчерком пера, деньги вообще не поступают в помещение, в то время как банкир освобождается от одного долга путем создания другого на равную сумму, векселедатель освобождается от одного долга другим, который передается получателю платежа, а векселедатель выплачивает получателю платеж путем получения первым другого долга, более приемлемого для него.

(3) Помимо двух основных функций всех банков, а именно приема депозитов и дисконтирования векселей, большинство из них выполняют множество других законных операций в сфере кредитования, которые должны быть отнесены к преимуществам Кредита. Они покупают и продают долги всех видов. Они занимаются взысканием долгов для своих клиентов. Они продают свои собственные чеки в отдаленных местах. С 1863 года наши национальные банки проделали огромную работу по управлению долгом Соединенных Штатов: они сыграли важную роль в распространении государственных облигаций среди всех классов населения: они собирают для своих клиентов купоны по наступлении срока погашения; они были и остаются факторами правительства при обмене для тех, кто этого желает, одного вида облигаций на другой; и весь долг Соединенных Штатов несколько раз менялся, в основном при посредничестве банков, с облигаций с высокими процентными ставками и коротким сроком погашения на облигации с более низкими ставками и более длительным сроком погашения.

(4) Четвертым и, вероятно, главным преимуществом Кредита является тот факт, что с его помощью создается новая покупательная способность, новая Ценность, нечто дополнительное ко всем существовавшим ранее в мире Ценностям. В кредит можно купить другие вещи, а также материальные блага и личные услуги. Следовательно, кредит становится Предметом продажи при двух уже объясненных специфических ограничениях, связанных с будущим Временем и личной уверенностью, точно так же, как Товары становятся предметом продажи при специфических ограничениях, присущих им; и, что более важно для настоящей цели, точно так же, как некоторые товары (все они пригодны для продажи) становятся капиталом под действием воздержания их владельцев, так и некоторые Кредиты (все они пригодны для продажи) становятся капиталом под действием воздержания их владельцев. Некоторые товары и некоторые кредиты расходуются, то есть продаются, для немедленного удовлетворения своих владельцев, даже не задумываясь о будущем приросте; но также некоторые товары и кредиты

резервируются их владельцами для использования в дальнейшем производстве, то есть для будущей покупки и продажи; и мотив во всех таких случаях тот же, который создает весь Капитал повсюду, а именно, увеличение, которое накапливается в результате такого воздержания; и, следовательно, мы со всей уверенностью устанавливаем постулат и перечисляем его как одно из главных преимуществ Кредита, что некоторые товары и кредиты могут быть использованы в дальнейшем производстве. Кредиты - это капитал, со всеми возможностями производства этого мощного агента, которые уже были продемонстрированы на примере.

Будет справедливо прямо здесь уведомить читателя, что почти все экономисты отрицают создание какого-либо нового капитала с помощью кредита. Они *полностью* отрицают, что отношения должника и кредитора включают в себя нечто большее, чем обмен между двумя сторонами определенными *правомочиями на материальные блага*. Пусть читатель сейчас услышит, а потом судит сам. Бонами Прайс из Оксфордского университета, признанный экономист и преподаватель с признанными способностями, пишет следующее:[8] *"Исключая капитал, который акционерная компания вкладывает в банк, банкир не обладает никаким капиталом, за исключением своих помещений и любых монет, которые могут быть в них, сколько бы коммерческой и денежной литературы ни приписывало капитал банкам. Строки и имена в бухгалтерских книгах, чеки в Расчетной палате, долги перед вкладчиками, долги по счетам заемщиков не являются ни богатством, ни капиталом. Это слова и ничего более. Бестелесная собственность, под которой суммируются такого рода письменные слова, не является богатством; это просто набор документов о праве собственности, но в которых отсутствует реальность. Совокупность не содержится в этих актах, но право на приобретение этого имущества, даже до того, как оно будет получено во владение, само по себе является собственностью. Если документ о праве собственности или ипотека объявляются Политической экономией реальным богатством, то чем скорее они будут выброшены в мусорную корзину, тем лучше."*

Этот отрывок показывает, как слово "богатство" неразрывно связывает людей, которые, полностью отбросив его, могли бы стать ясными мыслителями и полезными толкователями. Это также показывает, что профессор Прайс никогда не анализировал Ценности на их три вида, никогда предварительно досконально не овладевал Идеей, лежащей в основе экономики, никогда точно не понимал, что такое Деньги, и, конечно же, никогда не выяснял радикальную природу Кредита. Тем не менее, только что процитированный отрывок действительно разрешает весь вопрос в настоящем споре: "право на приобретение этой собственности, даже до получения владения, само по себе является собственностью", — это все, что мы утверждаем, а именно, что права являются собственностью, и что новые права (которые являются собственностью) создаются с помощью кредита, и что некоторые из этих новых прав собственности, созданных таким образом, могут стать и действительно становятся новым Капиталом. Однако эти новые права, эта новая и признанная "собственность", не являются *"титулами"* на какие бы то ни было конкретные ценности, как предполагал Прайс; *"документ о праве собственности или ипотека"* - это совершенно другое дело, чем кредит, поскольку он всегда описывает и дает квалифицированный титул *на какую-то конкретную и материальную вещь*, в то время как кредитное право всегда является требованием к *лицу*; Римское право прекрасно проводило это различие, кредитное право было *jus in personam*, в то время как право

собственности было *jus in re*; общий латинский язык поскольку устное и письменное обозначало разницу отдельными словами, право кредита или истинный долг были *Взаимностью*, в то время как право собственности или вещь, предоставленная займы, были *Товаром*; и Закон наших нынешних национальных банков недвусмысленно признает это универсальное и фундаментальное различие, требуя от банков ссужать деньги *только под личное обеспечение*, то есть никакие материальные вещи, даже недвижимость, не могут быть приняты в качестве *первоначального* обеспечения какого-либо кредита. Банки имеют дело только с настоящими долгами, — *mutua*, — и когда они хранят конкретные ценности — *commodata* — для своих клиентов, то делают это как доверенные лица или поручители, а вовсе не как должники.

Наш покойный оксфордский друг был слишком хорошо информирован в целом, чтобы утверждать, что чек, например, является "правом вступления во владение" любым *конкретным* имуществом где бы то ни было; векселедатель действительно внес деньги банкиру, на имя которого выписан чек, но эти деньги стали деньгами банкира в момент их депонирования и больше ему не принадлежат; чек, соответственно, является общим требованием к банкиру, а вовсе не к какому-либо специальному фонду в руках банкира; отсюда следует, что превышение средних депозитов банкира над его средними резервы для их обеспечения - это новое создание Кредита, новый ресурс производства, новая Покупательная способность, доступная теперь банкиру, которая ранее практически не была доступна никому, новая Ценность, которую он предлагает использовать и действительно использует ради получения прибыли, следовательно, новый Капитал.

Теперь давайте послушаем возражения против этой точки зрения банкира-практика Дж. Х. Уокера из Вустера, штат Массачусетс, в его небольшой книге о банковском деле, опубликованной в 1882 году: *"Человек всегда берет займы что-то, имеющее внутреннюю ценность. То, что он берет займы, - это не лист бумаги, что бы на нем ни было, а ферма, дом, фабрика или их часть; магазин, шахта или товары. Ни один мужчина не может брать займы что-либо еще. Заемщик получает от кредитора то, что дает ему во владение то, что он ищет, и это должна быть какая-то из этих вещей. Как и все деньги (кроме монеты). Они не имеют ценности сами по себе. Они ничего не добавляют к мировой столице. Это претендует на то, чтобы быть и является всего лишь титулом на собственность, удобным средством для передачи права собственности на собственность."*

Этого автора вводит в заблуждение худшее, чем бесполезное прилагательное "внутренний", он так и не узнал, что в мире экономики существует только один вид ценности, а именно покупательная способность; он видит людей как деревья, пробивающиеся сквозь дымку, брошенную на бумажные деньги Джоном Лоу в прошлом веке, как будто бумажные деньги должны быть *"основаны"* на чем-то осязаемом и специфическом; он делает узкое и ложное предположение, что единственными объектами, которые когда-либо покупались или брались займы, являются материальные "вещи", отрицая, что долги, с которыми он имеет дело как банкир, являются *реальностью* в той же степени, в какой любая "вещь" может быть; и все это происходит в его случае, как и в случае сотен других, из совершенно неадекватного анализа Ценностей на их три отдельных и фактически независимых вида, а именно: Товары, Услуги и Обещания. Мистер Уокер, хотя он специально пишет книгу для этого, совершенно не может объяснить, с его точки зрения, Депозиты и скидки его собственного банка, и был бы нем, как устрица, когда столкнулся бы с "денежными кредитами" Шотландии.

(5) Пятое преимущество использования Кредита, и последнее, которое следует упомянуть в этой связи, заключается в том, что оно избавляет от использования и износа больших сумм дорогих денег. Совершенно очевидно, что кредит отвечает многим целям использования денег. Предположим, что А купил у В товаров на 100 долларов, а В - у А товаров на 125 долларов. Открыты три способа закрыть эти транзакции. А может заплатить В, а В может заплатить *Аденьгами*. Для этого потребуется 225 долларов. А может заплатить В деньгами, а В может отправить их обратно с добавлением еще 25 долларов. Для этого потребуется 125 долларов. Или А и В могут взаимно сбалансировать свои кредитные книжки, и В оплатит разницу на счете. Для этого потребуется всего 25 долларов. Таким образом, ясно, что, поскольку тот или иной из этих общих методов преобладает на практике, количество дорогостоящих денег, необходимых для ведения бизнеса в стране, сильно различается. Точно так же и в международной торговле. Иностранные переводные векселя значительно сокращают количество металлических денег, которые в противном случае пришлось бы перевозить.

Неудивительно, что некоторые мыслители и писатели, видя эти неоспоримые преимущества Кредита даже в особой сфере самих денег, пришли, подобно Герберту Спенсеру и многим другим, к мысли и учению, что кредит может отвечать *всем* целям денег. *does* частично заменяет деньги кредит. Может ли он заменить деньги полностью? Давайте посмотрим. Мы определили Кредит как *право требовать что-либо от кого-либо*, а Долг как *обязательство что-либо кому-либо оказать*; номиналы денег, безусловно, необходимы для того, чтобы *измерить* это право или обязанность; и как вообще можно установить или поддерживать номиналы денег отдельно от использования *некоторых* самих денег в качестве средства обращения? Более того, как бы ни была велика несомненная сила Кредита, как бы ни были огромны эти пять преимуществ от его текущего использования, тем не менее, каждая конкретная часть или форма Кредита ожидает чего-то помимо себя; она ожидает своего собственного *исчезновения* в будущем; что может произойти только одним из трех способов: (а) путем *зачета* в счет другого долга с остатком или без него, (б) путем *возобновления*, которое создает новый долг и погашает старый, (в) путем его *выплаты* деньгами; и теперь, как эти исчезновения могут произойти без текущее использование каких-либо денежных средств, по крайней мере, для погашения остатков в расчетной палате?

Более того, до сих пор во всех торговых странах всегда были более длительные или более короткие периоды, называемые "кризисами" или "паниками", во время которых население проявляло нежелание принимать взамен обычные кредитные инструменты. Тогда было обнаружено, что деньги, и большая их часть, незаменимы. Действительно, сами преимущества Кредита, которые теперь были подробно объяснены, зависят от того, что наряду с ним для его поддержания и ограничения существует *текущая и законная мера Услуг в металлической форме*, в номиналах которых могут быть подсчитаны ценности, в монетах которых могут быть погашены остатки Кредита, и чье присутствие, обеспеченное повсюду только естественными законами, может позволить *осуществлению* идти рука об руку с *обещанием*. Если бы Кредит когда-нибудь попытался узурпировать всю сферу Денег, приемлемый стандарт Ценности или мера Услуг были бы уже невозможны, сам Кредит потерял бы свою точку опоры, и огромный многообещающий шар, некоторое время плывущий в голубизне, радость прожектеров и изумление доверчивых зрителей, внезапно опустился бы на землю разрушенным.

4. В кредитовании тоже есть некоторые недостатки. Этот общепризнанный факт не является веским аргументом против его использования и расширения; потому что есть недостатки,

связанные со всеми человеческими устройствами, какими бы они ни были, — со всеми средствами, изобретенными для достижения земных целей, — и даже ребенок может обнаружить многие из них; некоторые возражения направлены против всего и против всех, и практический вопрос всегда заключается в том, что преобладает, добро или зло? В отношении кредита не может быть никаких сомнений в том, что добро многократно перевешивает зло; тем не менее, в соответствии с целью этой книги как автора, так и читателей рассмотреть с обеих сторон каждый важный момент в экономике, мы сейчас уделим внимание главным недостаткам, присущим природе кредита.

(1) Во-первых, когда дилеры в значительной степени предоставляют кредиты обычным розничным покупателям, происходят результаты, обратные тем, которые только что были охарактеризованы как происходящие при банковских кредитах, а именно, капитал переходит из рук производственных операторов в руки, менее способные и менее желающие использовать его в дальнейшем производстве. Действительно, в большинстве таких случаев она перестает быть капиталом и расходуется на немедленное удовлетворение потребностей. Среднему человеку с честным характером в рамках нынешних обычаев общества гораздо легче "заслужить доверие", чем платить "по ходу дела". Такого человека даже называют "покладистым". Он почти всегда переоценивает свои ресурсы на будущее и недооценивает свои обязательства в настоящем. В долгосрочной перспективе для обеих сторон всегда невыгодно, когда таким людям легко и в значительной степени "доверяют". Давайте возьмем примерный случай: когда трудолюбивый ремесленник или эффективный торговец предоставил кредит на шесть месяцев или год нерасторопным покупателям, такая-то сумма на такой-то длительный период изымается из его активного капитала; и для того, чтобы компенсировать вытекающую из этого потерю прибыли по сравнению со средней и ожидаемой ставкой, к ценам на его товары, проданные другим лицам, должна быть прибавка; и, кроме того, некоторые безнадежные долги относятся к такой системе, и где-то должны быть дополнительные цены, чтобы компенсировать это; и, таким образом, клиенты, которые платят быстро, несут часть бремени правонарушителей, которые по крайней мере, не сбегают полностью, поскольку в конечном итоге (если они вообще платят) платят цену, увеличенную их собственной задержкой. Таким образом, если текущая и ожидаемая прибыль на его капитал составляет 12%, а ремесленник или торговец продает и получает прибыль в среднем четыре раза в год, то в среднем на каждую статью может начисляться прибыль менее 3%; в то время как если он получает прибыль только в конце года, в лучшем случае на все приходится в среднем 12%, а на самом деле значительно больше, из-за безнадежных долгов, которые прилипают, как заусенец, к такому способу ведения бизнеса. Отсюда и прекрасная сентенция: "Быстрые продажи и небольшая прибыль".

(2) Ценностям, связанным с кредитами, присуща большая *неопределенность*, чем ценностям, связанным с товарами, или тем, которые связаны с личными услугами. Мы уже неоднократно видели, что Ценность имеет свою сферу действия в прошлом, в Настоящем и в будущем. Существует некоторая неопределенность, связанная с тем, что *было сделано* в отношении стоимости, поскольку рынок может оказаться просчитанным, и товары станут непригодными; возможно, больше неопределенности, связанной с тем, что *сейчас делается* в отношении стоимости, потому что услуги, о которых идет речь и за которые платят, могут оказаться менее устойчивыми и умелыми, чем предполагалось; но по самой природе дела существует еще большая неопределенность, связанная с тем, что *должно быть сделано* в отношении его стоимости, потому что в первых двух случаях по крайней мере некоторые условия уже

исправлены, в то время как в последнем случае все они, по крайней мере, подвержены опасности. Во всех трех основных периодах времени существует достаточная определенность, чтобы оправдать и, вероятно, вознаградить операции в каждом из них с точки зрения ценности при специфических ограничениях и условиях каждого из них, но кредиты, естественно, более чувствительны к закону их стоимости, чем товары или услуги.

(3) В значительной степени вследствие того, что только что было выражено в последней главе, кредитные биржи с большей вероятностью, чем товарные биржи или биржи услуг, чрезмерно размножаются и, следовательно, не смогут быть реализованы в конечном итоге. Большинство мужчин оптимистично смотрят в будущее. Если они не находятся в реальном контакте со своими ограничениями, они склонны принижать жесткость и неизбежность таких ограничений. В результате этого обещания, как правило, превосходят возможности их выполнения. Покупателям может быть фактически доставлено не больше тюков хлопка любого урожая одного года, чем было фактически выращено и реализовано; на услуги не больше людей в любом качестве может быть заключен контракт и оказано услуг, чем людей, способных и желающих работать; здесь существуют непреодолимые пределы; но поле будущего изобилует возможностями; и, следовательно, кредиты, сферой которых является будущее, хотя и законные и мощные при надлежащих условиях, лежат в области, границы которой невидимы, и в пределах которой *Надежда* всегда является искушением переусердствовать. В

Уместны ли спекуляции? Конечно, если под словом "спекуляция" понимать покупку чего-либо с ожиданием, основанным на рациональных вероятностях возможности продать это снова на других условиях по более высокой цене. Спекуляция в этом смысле уместна и выгодна как для непосредственных участников, так и для широкой публики, потому что стоимость вещей, купленных и проданных таким образом, не падает так низко и не поднимается так высоко, как это было бы в противном случае, что является общественной выгодой. Спекулянты, как правило, покупают на падающем рынке, *который имеет тенденцию повышать цену*, и продают на растущем рынке, *который имеет тенденцию снижать цену*. Для всех заинтересованных сторон лучше, чтобы рынок предметов первой необходимости и удобств жизни был настолько устойчивым, насколько это возможно при природе вещей, летом и зимой, из года в год; и порты каждой страны должны быть открыты с малейшими возможными препятствиями в виде налогообложения соответствующих предметов первой необходимости и удобств из-за границы, всякий раз, когда объединения и "уголки" пытаются поднять свои цены выше уровня, определяемого естественным и бесплатным предложением в соответствии с текущим спросом.

Кредиты занимают область Вероятностей; то есть вероятностей, кажущихся таковыми людям с острой проницательностью и развитым прогнозированием. Когда такие люди *на таких основаниях* покупают и продают "фьючерсы" на хлопок или кукурузу; когда они покупают и продают акции либо "коротко", либо "длинно"; когда им самим кажется, что они видят вескую причину для перехода от "быков" к "медведям" или *наоборот*; и когда они действительно думают, что то, с чем они обычно имеют дело, достигло дна в цене, и они покупают сейчас в ожидании роста, экономике нечего сказать в вину ни одной из этих операций, поскольку они такие же по существу и мотивам, как и все остальные. другие операции по покупке и продаже; но, тем не менее, он должен сказать следующее: все эти операции с кредитными фьючерсами примыкают к другой области и находятся в опасной близости от нее, в отношении операций в которой у него нет ничего, *кроме* порицания. Азартные игры занимают поле случайности.

Существует большая разница между шансами и вероятностями. Политическая экономия без труда проводит четкую грань между ними.

Но на практике операторы кредитных фьючерсов сталкиваются с огромными трудностями, удерживаясь в рамках этой линии рациональных вероятностей. Самые хладнокровные головы склонны разгорячаться и терять из виду различия в спертom воздухе Фондовой биржи и близлежащих контор. Некоторые операторы открыто признаются, что они ничего не знают, в какую сторону указывает index of reason, покупая "седла", как их многозначительно называют. Мой друг и давний ученик, который за годы жизни в Нью-Йорке привык к подобным развлечениям, недавно сказал писателю: "*Фондовая биржа — это ад для азартных игр, и это все, что в ней есть!*" При покупке и продаже всех видов выигрывают обе стороны; при азартных играх всех видов то, что выигрывает одна сторона, теряет другая сторона: следовательно, при разумных деньгах, здоровом общественном мнении и хорошем законе азартные игры никогда не могут стать опасными. В каждой лотерейной схеме, независимо от того, насколько честно управляется, сумма *цен* на билеты больше суммы предлагаемых *призов*, иначе ничего не осталось бы для прибыли менеджеров; следовательно, он был бы очень глупым человеком, который купил бы все билеты данной лотереи с уверенностью, что получит все призы; и *он* еще более глупый человек, который воспользовался бы своим *шансом* получить все призы, купив два или десять билетов.

(4) Другой и принципиальный недостаток кредита проявляется в его обычном воздействии на *цены* через повышенный спрос и вытекающую из этого тенденцию вызывать коммерческие кризисы. Вся покупательная способность любого человека складывается из трех элементов: во-первых, находящейся в его распоряжении собственности; во-вторых, причитающихся ему ценностей; и, в-третьих, его кредита. Он может покупать услуги трех видов на эти три ценности; и сумма его покупательной способности точно измеряется совокупностью этих трех ценностей, находящихся под его контролем. Но в то время как первые два (его имущество и подлежащие уплате долги) ограничены и поддаются установлению, третий (его кредит) неопределен и не поддается предварительному определению. Будучи основанным на *доверии*, которое само по себе чувствительно и изменчиво, кредит человека в одно время может быть значительно больше, чем в другое, по сравнению с двумя другими его средствами приобретения; и если у него репутация человека, ведущего безопасный и регулярный бизнес, и обстоятельства благоприятствуют ему, он иногда окажется в состоянии покупать в кредит в размерах, превышающих все ожидаемые пропорции к его остальному капиталу. Следовательно, когда предлагается и получается кредит на товары, он оказывает такое же влияние на их цены, как и когда за них предлагаются и получают деньги. Следовательно, отсюда следует, что всякий раз, когда предоставляется кредит с целью покупок, вероятно общее повышение цен; действительно, когда деньги используются только для покупок, не может быть *общего* повышения цен, потому что, хотя на некоторые вещи может быть потрачено больше денег, и они подорожают, на другие вещи будет меньше денег, и *они* скорее упадут в цене; но когда кредит используется свободно в дополнение, и увеличение закупок происходит во всех сферах одновременно, вероятно повышение цен на все товары и услуги. всеобщий дух спекуляции.

В такие времена, когда цены все еще растут, люди, *кажется*, получают большие прибыли; каждый желает расширить свои операции с помощью всех своих денег и всего своего кредита; и формы задолженности множатся со всех сторон. Мало-помалу в определенных кругах начинает осознаться, что дело зашло слишком далеко; спекулятивные покупки

прекращаются; банки становятся придирчивыми к тому, чьи бумаги они дисконтируют; людям трудно продавать свои долги, чтобы покрыть свои долги; они возвращаются к продаже своих товаров, но когда держатели стремятся продать, цены всегда падают; сейчас начинается паника, более иррациональная, если это возможно, чем предыдущая чрезмерная уверенность; их раздутые кредиты и товары рушатся в руках их держателей; продажи с большими жертвами недостаточны для покрытия массы просроченных долгов, заключенных при высоком доверии. ; люди терпят неудачу и должны потерпеть неудачу; банки не могут им помочь или думают, что не могут; и наступает широкомасштабная коммерческая катастрофа.

Подобные коммерческие кризисы охватили Соединенные Штаты в 1837, 1857 и 1873 годах и, несомненно, повторятся в грядущее время. Они всегда возникают из-за неупорядоченных кредитов, и хотя не обязательно связаны с кредитными деньгами, гораздо более вероятно, что они возникают в связи с этим. Чем более прочные и консервативные Банки поддерживают свое обычное состояние, тем более эффективно они могут действовать для предотвращения или ослабления паники. Они всегда должны находиться на берегу, а не в потоке. В силу самой природы банков и мотивов, которые их создают и управляют ими, в обычное время они склонны продавать с прибылью практически все кредиты, которые они могут безопасно использовать; если, в таком случае, они не предвидят строгости на некоторое время вперед и не сокращают свои ссуды, и иным образом не сохраняют свои позиции в резервах и депозитах, они будут бессильны помочь даже своим самым достойным клиентам, когда начнется паника; даже тогда, благодаря специальной ассоциации с другими банками в том же городе для взаимной поддержки во время кризиса, как это, к счастью, было достигнуто в Нью-Йорке несколько лет назад, что-то может быть сделано для их общий электорат и хорошие клиенты, которые помогали им выпутываться из неприятностей с помощью скидок, продолжали пользоваться ими; тем более, что для ослабления паники нужны не столько деньги, сколько фактически выданный кредит, поскольку общеизвестно, что обильный кредит может быть предоставлен и будет предоставлен либо каким-нибудь выдающимся банком, таким как Банк Англии в Лондоне, либо ассоциацией банков для этой специальной цели, как только что упомянутое соглашение, временно заключенное банками Нью-Йорка. Поскольку паника становится неизбежной где бы то ни было, какой-нибудь банк или банки там должны быть в состоянии свободно предоставлять свои скидки, действительно под высокий процент, чтобы различать клиентов, срочно нуждающихся в скидках и заслуживающих их, и другой класс, нуждающийся в жилье не так остро, и третий класс, который наверняка обанкротится, если паника распространится дальше.

Разрешение, данное правительством Банку Англии на превышение при таких обстоятельствах лимитов дисконтирования, установленных Законом о банках 1844 года, в трех случаях действовало подобно заклинанию, успокаивающему бушующую коммерческую бурю. В каждом из этих случаев, в 1847, 1857 и 1866 годах, Тайный совет запрещал Банку делать скидки менее чем на 10%.

Как наклонная плоскость роста цен медленно поднимается перед кризисом, так и падение общих цен впоследствии также кажется довольно постепенным, пока не будет достигнута их самая низкая точка, с которой, как правило, начинается новый подъем. Следующая таблица, взятая из *New York Public* за первую неделю ноября 1881 года, поучительна по обоим этим пунктам. Принимая цены в 1860 году на 43 предмета первой необходимости, которые составляли тогда и впоследствии около $\frac{3}{4}$ торговли страны, за обычный стандарт, или 100, в

таблице приведены сравнительные цены на золото за те же четыре года, предшествовавшие 1873 году, и за семь лет после этого, следующим образом:

1869	116	1875	107
1870	118	1876	100
1871	120	<u>1878</u>	81
1872	122	1879	98
1873	113	1880	103
1874	115	1881	111

(5) предпоследний недостаток кредита можно отметить в том, что он предоставляет возможность погашения крупных государственных долгов. Существуют определенные аспекты, при которых Нация может должным образом рассматриваться как моральная личность, и как таковая личность может заложить общественную веру на настоящее и будущее, став должником перед своим собственным народом или иностранцами, и, таким образом, государственный долг может стать своего рода закладной на национальную собственность и доход. Теперь, нельзя справедливо отрицать, что в связи с таким государственным долгом могут возникнуть случайные преимущества: например, облигации, которые являются его доказательствами, могут открыть для людей удобную форму инвестирования для бездействующего в настоящее время капитала и для трастовых фондов всех видов; не может быть никаких сомнений в том, что определенные классы лиц, имеющих эти национальные обязательства, благодаря этому обретают более сильный патриотизм и становятся лучшими сторонниками стабильности в правительстве, хотя это соображение применимо главным образом к новым правительствам и к тем, которые временно находятся в опасности; и Англия, и Соединенные Штаты в настоящее время делают часть своего государственного долга основой национальной банковской системы, но возможно, сомнительно, можно ли справедливо отнести это к числу побочных выгод от долгов; и снова "умеренный долг увеличивает кредит нации и ее способность привлекать деньги в чрезвычайной ситуации, поскольку банкиры и капиталисты с большей готовностью принимают такие ценные бумаги, с которыми они привыкли иметь дело" (Сидни Гомер).

С другой стороны, бремя государственного долга очень очевидно: например, ежегодные *проценты*, взимаемые Союзом в конце нашей последней гражданской войны, составляли 150 000 000 долларов, которые постепенно снижались из-за снижения процентной ставки и выплаты основной суммы долга до 61 368 912 долларов за финансовый год, закончившийся 30 июня 1881 года; с марта 1869 по август 1873 года Соединенные Штаты выплатили 378 015 065 долларов по основной сумме своего государственного долга; сбор только внутренних доходов национального бюджета государственные расходы за 1867 финансовый год составили 7 712 089 долларов; и в каждый из двух лет, 1870 и 1881, было выплачено чуть более 101 500 000 долларов для уменьшения основной суммы долга. Все эти огромные суммы были получены из промышленности и доходов частных лиц; и налогообложение в любой степени, какую все это подразумевает, является мощным препятствием для промышленности и порождает армию чиновников, которые проедают значительный процент всего, что они собирают. Более того, различные способы налогообложения, которые всегда практически неодинаковы в своем

действию, склонны вызывать раздражение и политическую агитацию, а иногда даже угрозы отказа, особенно когда прошло время, при котором был заключен долг, и новое поколение призвано выплатить долг, в создании которого оно не участвовало.

Здесь возникает неприятный вопрос: в какой степени одно поколение имеет *право* перекладывать на следующих бремя государственного долга? Истинный ответ на этот вопрос заключается в том, что *у него действительно очень ограниченное право*. Противоположная доктрина подразумевает молчаливо, если не открыто, что у последующих поколений не будет повода для собственных экстраординарных расходов, и, следовательно, их по праву можно заставить внести свой вклад в экстраординарные расходы этого поколения. Но это чистое предположение - считать само собой разумеющимся, что у следующих поколений в той или иной степени не будет столько возможностей для экстраординарных усилий на пути защиты или улучшения, сколько было у нынешнего поколения. Это распространенная, но вредная иллюзия - оценивать то, что сейчас должно быть сделано, как нечто гораздо более важное, чем то, что должно быть сделано в будущем. Следовательно, перекладывать нынешнее бремя на другое поколение мужчин, которым, вероятно, придется прилагать свои собственные особые усилия, столь же большие и столь же настоятельно необходимые, - это процедура, не оправданная прошлым опытом. Мнение о том, что уже давно живут на практике, что большая война-долг, например, можно легко и справедливо наложено на потомков, вновь и вновь порождает ненужные и дорогостоящие войны; *те, кто* были призваны, чтобы платить по счетам, которые воспринимаются полное инутилити расходов; и таким образом горечь была добавлена нагрузка.

Кроме того, люди, которые будут сражаться в битвах, и капитал, с помощью которого их можно накормить, одеть и снабдить военным снаряжением, *должны принадлежать этому поколению*; и всегда есть большая несправедливость в манипуляциях с огромным долгом, якобы понесенным для получения этого капитала, и сам долг обычно в значительной степени является скорее памятником войны, чем средствами, с помощью которых ее расходы были фактически оплачены.

Поколение американских граждан, еще не полностью сошедшее со сцены, было призвано Божьим Провидением подавить Гражданскую войну огромных масштабов и искоренить социальный институт, который был насквозь плохим; расходы на это были многократно увеличены робкими советами на местах, классовым законодательством в Конгрессе и жалким финансированием в Кабинете министров; но долг, каким бы огромным он ни был, и большая его часть была неоправданно понесена, уже в значительной степени выплачен и должен быть полностью выплачен поколением, которое его понесло. Чтобы эта великая задача могла быть таким образом выполнена, потребуется (1) экономическое управление национальным правительством; (2) избегание вмешательства в дела наших соседей и запутанных союзов с иностранцами; (3) свободная коммерческая система, при которой налоги должны корректироваться только в сторону получения наиболее продуктивного дохода; и (4) постоянное и обременительное внутреннее налогообложение.

(6) Последний недостаток Кредита заключается в том, что он склонен сбивать с толку умы людей относительно своей собственной природы из-за своего кажущегося сходства с чем-то другим, что в основе своей совершенно на него не похоже. Народ Соединенных Штатов сильно пострадал от этой неразберихи и, вероятно, будет страдать от нее еще больше в грядущее

время, как в отношении своей собственности и прогресса дома, так и в отношении своего доброго имени за границей; и всем добропорядочным гражданам, и особенно всем тем, кто призван высказываться по поводу Законов Страны, надлежит досконально знать радикальную разницу между *кредитом* и *увольнением*, и таким образом избежать заразной путаницы, которая охватила и взбудоражила общественное и даже судебное сознание этой страны. На протяжении всей настоящей главы подчеркивался и иллюстрировался тезис, возможно, к усталости читателя, о том, что Кредит всегда по сути является *Обещанием* одного человека другому, и что все, что таким образом *Обещается*, обязательно и фундаментально отличается от самого Обещания. Смешивать эти две вещи, как если бы они были или могли быть сделаны одним и тем же, мысленно нелогично, а на практике отвратительно.

И все же следует признать, что в природе Кредита есть нечто такое, что делает эту путаницу правдоподобной, иначе она никогда бы не возобладавала; а также что в природе Денег есть нечто еще, что делает ее правдоподобной, и этот последний пункт может быть прояснен только в следующей главе под этим названием.

Мистер Э. Г. Сполдинг из Буффало в своей обширной и превосходной истории Закона о законном платежном средстве, "все, что он видел и частью чего был", как председатель подкомитета путей и средств на момент принятия Закона, демонстрирует крайнее нежелание всех заинтересованных сторон придать принудительное обращение, то есть обязательный статус законного платежного средства, первой партии казначейских билетов на сумму 150 000 000 долларов в феврале 1862 года. Мы уже отмечали в другом месте этой главы, что две последовательные серии аналогичных банкнот, каждая на ту же сумму, что и первая, были выпущены менее чем за год. Эти заметки и так называемых зеленых бумажек, скважина на четыре существенные особенности: во-первых, оба они были в плане, так и в реальности *национальные обещают* заплатить предъявителю золотом тогдашних долларов и настоящим стандартом веса и пробы, потому что нет других возможных значений со словами "Соединенные Штаты будут платить предъявителю пять долларов"; во-вторых, в дополнение к их принудительного займа от людей на сумму отмечает уполномоченный, они дали *принудительной циркуляцией*, а деньги при помощи пункта "*а также должны быть законными деньгами и законным средством платежа на выплату всех долгов государственного и частного на территории Соединенных Штатов за исключением сборов на импорт и проценты на государственные облигации*", что предложение по-прежнему признает золотых долларов как единственной универсальной и стандартной деньги; в-третьих, записи были сделаны *финансируемыми* за суммы от пятидесяти долларов", или несколько раз в пятьдесят долларов, "в шесть-на-Центрум золотосодержащих облигаций США, которая тогда называлась 5-20, снова в настоящем пункте, признавая фундаментальное различие между правовой-тендер бумага обещания денег и золотых долларов, обещанные в них, в которых золото деньги на проценты и основную сумму облигационного долга все равно должен быть оплачен; и в-четвертых, эти векселя были публично известны и приняты эмитентом, и приемники, которые в настоящее время *неразменный*, поскольку правительство не есть, и не притворяться, любой монеты с которой, чтобы искупить их, и все знали, что они были внесены правовым-тендер, *потому что* они были неразменными.

Это быстрое осознание непреодолимой пропасти между Обещанием и тем, что Обещано, было подтверждено всем, что произошло впоследствии. Банкноты, несмотря на то, что они были законным платежным средством и все облигации Соединенных Штатов поначалу можно было

купить за них по номиналу, почти сразу же начали дешеветь по сравнению с золотом. Дневные котировки демонстрировали довольно устойчивое снижение в течение двух лет. 15 января 64 года золото в долларах составляло 100: 155; 15 апреля 100: 178; 15 июня 100: 197; 29 июня 100: 250, то есть 40 центов за доллар; и 11 июля 100: 285, или 35 центов за доллар в золоте, их самая низкая точка. С этой глубины они медленно поднимались со многими колебаниями взад и вперед по многим причинам в течение 14 лет. 1 января 1879 года они стали доступны для обмена в золоте, и так продолжается до настоящего времени.

Когда Гражданская война закончилась и эти поразительные перипетии бумажных денег были в значительной степени забыты; хотя ни один выдающийся человек, когда они были приняты, не считал Законы о законном платежном средстве конституционными; бумажные деньги стали пользоваться популярностью; различие между обещанием и его выполнением начало стираться из сознания людей; в стране всегда были банковские векселя, обращающиеся в качестве денег; они назывались "долларами" наравне с монетой; и в декабре 1869 года суд вынес решение по делу Хепберн *против* Грисволда. Верховный суд по вопросу о том, имел ли Конгресс конституционные полномочия производить что-либо, кроме золота и серебра, в качестве законных денег в соответствии с *контрактами, заключенными до принятия первого Закона о законном платежном средстве*. Возникает вопрос, может ли Конгресс сделать такие банкноты законным платежным средством по контрактам, заключенным *после* принятия Закона? не был вовлечен в это дело; но из Мнения суда, высказанного Главным судьей Чейзом, было совершенно ясно, что большинство судей сочли Закон неконституционным в его применении к контрактам, заключенным *после*, а также *до* принятия Закона. По специальному вопросу, находящемуся на рассмотрении Суда, судьи разделились во мнениях; пятеро, включая Главного судью, согласились с тем, что Закон недействителен, поскольку он делает банкноты законным платежным средством по *контрактам, заключенным до его вступления в силу*; а трое других судей придерживались мнения, что он действителен. Конечно, Решение Суда было вынесено большинством в два голоса о том, что данный Акт является неконституционным. Чейз, Нельсон, Грир, Клиффорд и Филд составляли большинство; Миллер, Суэйн и Дэвис - меньшинство.

Салмон П. Чейз был одним из величайших людей великого периода Гражданской войны. Он был министром финансов в то время, когда были выпущены доллары, и они были выпущены по его просьбе и совету, но он был против пункта, который делал банкноты законным платежным средством. Он никогда не высказывал мнения о том, что Законы о законном платежном средстве являются конституционными, и не ожидал, что банкноты, выпуск которых они санкционировали, когда-либо станут постоянными национальными деньгами. Это очевидно из того факта, что облигации были сделаны *доступными для финансирования* по его просьбе не столько с целью поддержания стоимости облигаций за счет предоставления им текущего рынка облигаций, сколько с целью, что они помогут продаже облигаций и будут поглощены ими, как только цена облигаций превысит номинал в долларах. Впоследствии г-н Чейз подумал, что эта *возможность* превращения нот в облигации настолько затянет облигации, что будет препятствовать переговорам о дальнейших необходимых займах правительству, и по его просьбе это положение закона было отменено. Следовательно, не было ничего несовместимого между его должностью секретаря и его более поздней должностью Верховного судьи. Он, несомненно, был прав на обеих этих позициях. Превращение доллара в законное платежное средство, вероятно, ни на йоту не увеличило его покупательную способность, скорее наоборот, потому что эта особенность подразумевала сомнение со стороны самого Конгресса

относительно действительности и валюты таких национальных обещаний к выплате. То, что он также был прав в своем судебном мнении и решении, которое впоследствии было отменено в его собственном суде, можно смело оставить на усмотрение неизбежного в будущем обращения к здравому смыслу и общим принципам конституционного толкования.

Это судебное решение по делу Хепберн *против* Грисволда было благосклонно воспринято страной в целом, поскольку оно соответствовало важным решениям Верховного судьи Маршалла и в точности соответствовало Поправке X к Конституции, а именно: "Полномочия, не делегированные Соединенным Штатам Конституцией и не запрещенные ею Штатам, принадлежат соответственно Штатам или народу". В частности, штат Массачусетс, который всегда придерживался и продолжает придерживаться строгой доктрины о правах штата в противовес Правам Соединенных Штатов в соответствии с Конституцией, хотя и в согласии с ними, приветствовал это решение как обоснованное с юридической и политической точек зрения и в целом справедливое. Но тогдашняя администрация Генерала Гранта, неопытная как в юриспруденции, так и в политике и связанная запутанными союзами с крупнейшими корпорациями страны, восприняла это Решение с явным недовольством; и оно было особенно оскорбительным для крупных железнодорожных компаний, чьи облигации были погашены до 25 февраля 1862 г., поскольку это сделало основную сумму и проценты по этим облигациям подлежащими выплате в монетах, которые они надеялись погасить обесценившимися долларами, законным платежным средством по всем долгам.

Администрация, не теряя времени, попыталась добиться честными или нечестными средствами отмены этого нежелательного решения. Э. Р. Хоар из Массачусетса, в то время генеральный прокурор в кабинете Гранта, был главным действующим лицом в достижении этой цели средствами, настолько дискредитирующими, что в результате он потерял свою популярность в Массачусетсе и все шансы на дальнейшее политическое продвижение. Выбранным и приведенным в действие средством было назначение Президентом двух новых судей, Стронга и Брэдли, первый занял место Грира, ушедшего в отставку, а второй был назначен в соответствии с законом, увеличивающим число судей до девяти, чьи мнения по рассматриваемому вопросу были известны заранее, и которые были выбраны для работы именно по этой причине. *"Ни для кого не было секретом, более того, это имело общественную известность, что эти судьи были назначены для того, чтобы решение 1869 года могло быть отменено. Их мнения относительно конституционности Законов о законных платежных средствах были четко и публично выражены. Таким образом, было довольно хорошо известно, каким будет решение, когда вопрос будет представлен снова."* (Хью Маккалох.)

Соответственно, второе дело о законном платежном средстве, дело Нокса *против* Ли, рассмотренное в декабре 1870 года, отменило решение, вынесенное годом ранее, *ни новые судьи, ни адвокаты на новом процессе не выдвинули никаких новых аргументов*, Главный судья и трое его бывших коллег по-прежнему придерживаются своих первоначальных мнений. Тогда было пять судей против четырех, особый вопрос заключался в том, конституционно ли использовать обещания к оплате в качестве законного платежного средства по контрактам, заключенным до того, как эти обещания были даны? Судебный ответ в данном случае был Утвердительным; при условии, что Конгресс рассматривал такие действия как необходимое средство сохранения правительства во время войны или любого другого периода чрезвычайной ситуации. Иными словами, *добросовестные* кредиторы были конституционно обязаны получать обесцененные банкноты в качестве законного платежного средства в соответствии с

контрактами, заключенными, когда никаких банкнот не существовало; получать по контрактам, конкретно предусматривающим "доллары", обесцененные банкноты правительства, просто обещающего выплатить "доллары", но по которым "доллары" не могли быть получены! Что это, как не чудовищная несообразность того, что *обещание* юридически является тем же самым, что и его *выполнение*? Что это, как не судебная слепота относительно *природы* Кредита? Что это, как не старая путаница между *именами* и *вещами*? Что это, в конце концов, как не смутное видение, простительное, возможно, в массовом сознании, но наполовину открытое для радикальных различий, но непростительное для ученых людей, заявляющих, что они устанавливают закон в цивилизованной стране?

Едва ли нужно добавлять, что Верховный суд Соединенных Штатов пострадал от решения добропорядочных граждан в результате этой сделки; что лучшее юридическое и финансовое мнение страны не проявило должного уважения к решению, *принятому таким образом*; и что разумные люди не верят, что конституционный закон *может* санкционировать то, что одновременно противоречит здравому смыслу и общепринятой морали.

Судья Филд (и памяти о нем страна добровольно не позволит умереть), один из сторонников большинства в первом решении и излагавший мнение несогласного меньшинства во втором, использовал такую сильную, но справедливую формулировку: *"Таким образом, логически из доктрины, выдвинутой большинством Суда относительно власти Конгресса над предметом законного платежного средства, следует, что Конгресс может занимать золотую монету под залог погашения золотом по истечении срока своих обязательств, и все же при прямом игнорировании своего залога, при открытом нарушении веры, может вынудить кредитора взять вместо золота давало свои собственные обещания; и что законодательство такого характера не противоречило бы Конституции, а соответствовало бы ее букве и духу. Что это, как не заявление о том, что отказ правительства Соединенных Штатов от своих торжественных обязательств был бы конституционным?"*

ГЛАВА V. ДЕНЬГИ.

Тема денег представляет мало трудностей, или, скорее, не представляет никакой глубины, для того, кто досконально овладел темой ценности. Для всех остальных трудности непреодолимы. Эссе за эссе и том за томом писались в этой стране о деньгах людьми, которые стали бы хорошими экономистами и денежными делопроизводителями, если бы только начали свои исследования в нужном месте и следовали им в правильном направлении. Как мы видели в предыдущей главе, что никто не может понять предмет кредита, не постигнув сначала вопроса Стоимости, так и в этой главе мы увидим, что по природе своей Ценность предшествует Деньгам, и что о последних можно узнать только в свете первых. Логическая причина этого в целом заключается в том, что деньги сами по себе всегда являются Ценностью и начинают выполнять свою функцию денег только путем сравнения самих себя с другими Ценностями.

Небольшие трудности, с которыми сталкивается исследователь денег, идущий по правильному пути, выбранному для экономических исследований, возникают, по-видимому, из двух источников; и мы начнем наше нынешнее обсуждение сначала с рассмотрения их в их порядке.

Во-первых, Деньги - это единственная Ценность, которая может принадлежать к двум из трех возможных категорий, к которым ценности могут быть отнесены с научной точки зрения. Все ценности являются либо товарами, либо Услугами, либо кредитами. Эти категории никогда не меняются местами. Однажды приобретенный Товар всегда остается товаром, пока его предикатом может быть ценность; личная услуга никогда не может принять какую-либо другую ценную форму; а Кредит всегда остается кредитом, и ничем иным, пока он не будет уничтожен Исполнением. Теперь деньги - единственная Ценность, которая когда-либо проявляется в двух из этих форм. Один и тот же доллар действительно не может быть одновременно товаром и Кредитом; но некоторые доллары являются Товаром, изготовленным из золота и серебра, а некоторые другие доллары (так называемые) являются Кредитом, выпущенным правительством или партиями, ответственными перед правительством; в то время как Деньги как общий термин достаточно точно охватывает оба вида долларов, Товарный доллар и Кредитный доллар. Другими словами, Деньги бывают двух видов, и только двух видов: либо Кусок ценного металла с оттиском веса и пробы с изображением и надписью Цезаря, — Товар; либо Обещание выплатить кому-либо часть этих монет, — Кредит. Эта уникальная особенность Денег, благодаря которой они, всегда являясь Ценными, могут появляться и появляются в двух из трех возможных категорий Ценностей, создает небольшие трудности в начале их обсуждения и требует постоянной осторожности при формулировании научных положений.

Во-вторых, более значительная трудность, но все же незначительная, заключается в том факте, что выбор и законодательство людей оказывают большее влияние на формирование предложений о деньгах, чем на большинство других экономических предложений. Верно, что Природа и люди сотрудничают в определении каждого случая Ценности, какой бы то ни Было; хотя в этих случаях есть разница, хотя, возможно, и не различие, в отношении неизменности и универсальности задействованных законов природы, в отличие от соответствующих чисто человеческих импульсов. Провиденциальные элементы в экономике, как социальные, так и физические, конечно, относительно фиксированы и неизменны, иначе Наука не смогла бы их охватить и классифицировать; так же как и те принципы человеческой природы, связанные с обменами, которые можно назвать *универсальными* по своему характеру, — такие, например, как предпочтение получать большую, а не меньшую ответную услугу и прилагать меньшие, а не большие усилия; и в то же время существуют другие принципы человеческой природы, связанные с обменами, гораздо более *изменчивые* по своему характеру, такие как , например, как выбор страной вида Денег, которые она будет использовать, или вида налогообложения, которое она будет вводить. Из этого, безусловно, следует, что некоторые экономические законы должны быть более *общими*, чем другие, вследствие меньшего различия в затрагиваемых в них человеческих побуждениях: отсюда следует, например, что закон земельной ренты или закон приближения цены сырья к цене готовой продукции более универсален в плане обобщения, чем может быть большинство положений о деньгах и налогообложении.

Кажется парадоксальным, что те части экономики, в которых человеческие элементы переменного выбора могут преобладать над относительно неизменными законами природы и разума, должны быть как раз теми частями, которые людям труднее всего ясно уловить и твердо удержать; потому что мы, естественно, думаем, что трудности и тайны скорее следует искать в

тех областях, в которых Бесконечный Разум работал над бесконечным планом, и что в работах людей нет такой глубины; но, в конце концов, даже такие естественные законы, как Гравитация, которые ясны и универсальны как законы, если они таковы, как устройства Человеческого Разума. люди имеют дело с тем, что может быть изменено и в определенном смысле контролироваться человеческими действиями, которые в силу самих этих обстоятельств становятся подверженными некоторым трудностям и, возможно, какой-то тайне. Итак, все истины о деньгах, и, как мы увидим в последней главе, все истины о налогообложении также принадлежат к этому классу менее общих обобщений; тем не менее, едва ли менее глупо утверждать, что Деньги - это настолько неуловимый и идеальный агент, что никто не может их понять. Это язык лени и отсутствия проникновения в суть дела. Деньги - это всецело дело человеческого устройства, хотя они постоянно соприкасаются с чем-то большим и более устойчивым, чем они сами; они были изобретены, как и любой другой инструмент, для достижения определенной экономической цели; и было бы действительно странно, если бы люди, прилагая усилия, не могли в совершенстве постичь то, что они сами полностью изобрели. Соответственно, мы надеемся, что в следующих параграфах всем разумным читателям будет полностью разъяснена вся доктрина денег. Ключ к разгадке всех поверхностных трудностей (а других нет) заключается в следующем: деньги всегда являются ценностью до того, как они стали деньгами, и продолжают оставаться ценностью независимо от того факта, что они *являются* деньгами; и они всегда являются одним из двух видов, либо сами по себе Товаром, либо Обещанием заплатить за товар. В этой главе мы не будем начинать с определений и обосновывать их впоследствии, а подойдем к ним шаг за шагом и, так сказать, обоснуем их заранее.

1. Экономический обмен может начаться, быть выгодным для обеих сторон и до определенной степени продолжаться без использования каких-либо денег вообще. На самом деле и, вероятно, в течение длительного времени, пока Цивилизации собирали свои зачаточные силы для дальнейшего прогресса, люди обменивали одну Услугу непосредственно на другую без вмешательства какого-либо посредника. Эта форма торговли называется бартером. Тирский царь Хирам предоставил иудейскому царю Соломону определенное количество кедров с горы Ливан для строительства нового Храма в Иерусалиме, а Соломон взамен предоставил тирийцам определенное количество пшеницы и масла, поскольку Иудея была плодородной сельскохозяйственной страной без лесов, а Тир - лесистой страной без ферм. Это вполне может послужить нам примером бартера, хотя деньги были в ходу в этих регионах тысячу лет назад, как видно из покупки Авраамом пещеры и поля Махпела, за которые он отвесил *"четыреста сиклей серебра, текущие деньги у торговцев"*.

Однако очевидно, что, хотя бартер намного лучше, чем полное отсутствие обмена, эта форма торговли сопряжена с присущими ей огромными трудностями.

а) в условиях бартерной торговли численность *персонала* крайне ограничена. Участвовать в этом могут только те стороны, каждая из которых в состоянии оказать другой именно такую Услугу, в которой другой прямо и безотлагательно нуждается, и каждая из которых также хочет другой Услуги в том виде и количестве, в точности каких должен оказать второй человек. В этих условиях недостаточно, чтобы у мужчины была какая-то Услуга на продажу, но он также должен найти какого-то другого мужчину, который не только хочет эту конкретную услугу, но и у которого также есть какая-то услуга, которую он может оказать взамен, именно такая, как хочет первый мужчина. Если у А есть пшеница, которую он хочет обменять на пальто, он должен сначала

найти сторону, желающую пшеницу, а также имеющую пальто на продажу, и, более того, которая хочет ровно столько пшеницы, сколько заплатит за пальто, не больше и не меньше; если он хочет больше, ему может нечем компенсировать избыток, который А готов принять; если меньше, у А может не быть ничего, кроме пшеницы, чтобы заплатить за пальто. Даже в более простых состояниях общества неудобства, связанные с поиском таким образом определенного рынка для каждой конкретной услуги, очень велики, и в более развитых состояниях цивилизации они стали бы невыносимыми, если бы Общество могло (чего нет) стать развитым в таких условиях.

(b) бартер представляет собой непреодолимые препятствия для торговли в точке *расположения*. В то время как люди все еще обменивались натурой, как это называется, и не знали другого способа, покупательная способность любой Услуги неизбежно ограничивалась данной местностью, и с ней можно было расстаться только с учетом ответной услуги, фактически оказанной в том же месте. Не может быть коммерческого контакта без местного контакта. Конечные участники любого обмена должны встречаться лицом к лицу. Здесь не может быть посредников или дистрибьюторов. Рынок был ограничен пределами деревни.

(c) Покупка и продажа по схеме бартера также крайне ограничены по *времени*. Торговец фруктами, например, должен быстро избавляться от своего продукта, иначе он портится у него на руках. То же самое касается и многих других товаров. Если они вообще будут продаваться, их нужно продавать быстро. Конечный покупатель должен быть под рукой вовремя. В результате этих трех сопутствующих бартеру факторов десять тысяч вещей, которые сейчас покупаются и продаются с целью получения прибыли, никогда не поступали на рынок и не мыслились как рынок, обмены были настолько ограничены во времени, месте и разнообразии, человеческие ассоциации были настолько затруднены, а развитие всех особых талантов настолько затруднено, что одним из первых шагов в прогрессе всей Цивилизации было нахождение какого-либо средства уменьшить эти внутренние трудности и, таким образом, облегчить обмены.

2. Изобретение денег было ничем иным, как предварительным выбором определенными людьми в определенной местности некоторого Товара, который был тогда и там *ценным*, то есть способным купить *некоторые* вещи тогда и там, и постепенным приданием этому товару по общему согласию способности покупать *все* вещи, которые тогда и там можно было продать. Товар, таким образом, медленно становящийся деньгами, чем бы он ни был, с самого начала имел и должен был обладать *ограниченной* покупательной способностью, потому что никогда не было показано обратного, и еще больше потому, что то своеобразное сравнение между *двумя* вещами, которое лежит в основе каждого отдельного случая Ценности, является точно таким же сравнением, которое проводится между деньгами и *многими* вещами, которые покупаются за деньги; если взять за отправную точку *ценность* в общем употреблении, и переход будет легким и естественным к *обобщенной* ценности, то есть к признанным деньгам; отношение взаимной покупки между товар и *некоторые* другие вещи с самого начала были обычным фактом, превращение их в деньги было просто общим согласием на то, что впоследствии они должны были обладать общей покупательной способностью в рамках схемы; так что, как простой результат, всякий раз, когда у кого-либо было что обменять, он мог сначала обменять это на этот выбранный продукт, который был ценным раньше, но теперь является общеизвестным, а затем с этим денежным продуктом в руках он мог купить все, что он мог захотеть, в любое время и в любом месте в рамках схемы.

Невозможно из самой природы Ценности, невозможно из того сравнения двух различных Услуг, которое предшествует всякому обмену, как при Деньгах, так и при Бартере, чтобы что-либо, кроме ценности, предшествующей превращению в деньги и независимой от него, вообще могло когда-либо стать деньгами. Деньги не вносят изменений ни в какой закон стоимости, а только заменяют радиудобства в каждой сделке, в которой они играют роль, общую для определенной покупательной способности; книга, например, обладает определенной покупательной способностью, поскольку есть кто-то, кто хочет ее и готов отдать за нее определенную сумму денег; и владелец книги, продавая ее, расстаётся с продуктом, который имеет право купить что-либо только у нескольких лиц, и получает взамен продукт, который имеет право купить что-либо у всех людей; неверно говорить, что деньги стоят того, чтобы их покупать. больше, чем книга, потому что они просто стоят друг друга, как показывает продажа; но *будет* верно сказать, что продавец книги заменил ограниченную покупательную способность, владельцем которой он был, общей покупательной способностью, владельцем которой он теперь стал; то есть, что распоряжение деньгами, которые имеют не большую ценность, чем книга, действительно несет с собой превосходящую власть над покупаемыми предметами в целом. Одним словом, ценность в форме денег находится в более доступной форме для обычной покупки и продажи, чем ценность в любой другой форме. Это точное и окончательное выражение всей истины, содержащейся в распространенном туманном замечании, а именно, что Деньги - это нечто отличное от всех других ценностей; они *is* отличаются от них только в одном отношении, а именно, хотя они обладают способностью покупать некоторые вещи у некоторых людей, они обладают способностью, полученной от *консенсуса* Общества, покупать всевозможные вещи у самых разных людей.

Это простое изменение или подмена, которые сами по себе кажутся такими незначительными, легкими и естественными, изменили в своих постоянно расширяющихся результатах облик мира! Из-за этого ценность, которую сейчас выбирают в качестве денег, кажется человеческому сознанию совершенно иной, чем та, что была раньше, хотя само по себе изменение действительно незначительно. Это устраняет большинство неудобств, связанных с Бартером, как по мановению руки. Как только товар, выбранный одним народом для превращения в деньги, становится приемлемым как таковой для всех других народов, как в случае с золотом, преимущества его использования значительно умножаются для всех. Опыт много раз показывал, и размышление объяснит любому, почему нет другой машины, которая сэкономила бы труд так, как деньги; нет другого инструмента, играющего столь глубокую и широкую роль в производстве; нет вообще никакого изобретения, если только это не изобретение букв, которое внесло бы большой вклад в цивилизацию человечества. Деньги делают огромные расстояния относительно безразличными; поскольку для создания рынка сбыта любой ценности достаточно того, что она востребована практически в любой точке земного шара, посредник, платящий за нее продавцу деньгами, перевозит ее туда и получает обратно свои инвестиции с прибылью от конечного покупателя. Точно так же деньги обобщают любую покупательную способность в определенный момент времени. Дилер, обменивающий свои скоропортящиеся продукты на деньги, может сохранять свою покупательную способность запертой в этой форме до тех пор, пока он перечисляет, устанавливая интервал по своему усмотрению между продажей и покупкой, и с этой обобщенной властью в кармане он может покупать, когда захочет, что захочет и где захочет. Деньги также делают любую покупательную способность переносимой, делимой и доступной для ссуды. Человек может носить стоимость

своей фермы в своем кошельке и может разделить ее на тысячу различных покупок, и особенно способен ссудить ее в такой форме, чтобы получить обратно с процентами в будущем.

3. Далее важно отметить, что, что бы ни делало товар, выбранный в качестве денег, первоначально желанным и ценной, теперь он стал желанным и ценным по другим, более широким причинам. Табак Виргинии, например, на заре существования этой Колонии сначала стал ценным из-за спроса на него как на наркотик как там, так и в Англии; но как только он был превращен в законные деньги в Колонии по общему согласию, о котором уже говорилось, его стоимость частично зависела от другого набора причин. Конечно, спрос и предложение по-прежнему контролировали его стоимость, как и раньше, только определенные стороны, которые не желали его раньше как простого *товара* после этого захотели его использовать в качестве текущих *денег*. Его удобство и необходимость в качестве денег расширили круг лиц, желающих его получить и радующихся отдаче за него. Это правда, что многие теперь получили их только потому, что они могли снова расплатиться ими, чтобы купить на них что-то еще; но это не имело значения с точки зрения ценности; это было ценным раньше при определенном ограниченном спросе и оставалось ценным при дополнительном и более широком спросе; мы не можем определенно сказать, что это стало *более* ценным при этом новом и более широком спросе, потому что мы не знаем, как тогдашний совокупный спрос повлиял на предложение. Вероятно, мы можем сказать, что стоимость стала *более* если не *больше*, при двойном спросе, чем при предыдущем одиночном; и жизненно важный момент, который следует отметить и запомнить, заключается в том, что *ценность денег*, ранее ценившихся только как товар, все еще сохраняется по закону спроса и предложения, как и все другие ценности, единственная особенность заключается в том, что как всеобщая ценность и, следовательно, мощный социальный агент деньги пользуются спросом у всех, у кого есть что еще продать.

Из этого в необходимой последовательности следует, что деньги как таковые, каковы бы ни были основания их первоначальной ценности как товара, *всегда принимаются как деньги для того, чтобы с ними расстаться*. Его покупают не ради него самого, чтобы им пользовались и наслаждались, как большинством других вещей, а только для того, чтобы снова продать. Люди продают все, чтобы купить это, с единственным намерением продать это снова, чтобы купить что-то еще; и странная вещь в этом заключается в том, что все покупают это, чтобы продать снова, совсем не так, как спекулянт покупает зерно, чтобы продать его снова по более высокой цене на бушель или центнер, но, поскольку деньги остаются неизменными в их сознании, они продают за них то, что их волнует меньше, чтобы купить на них то, что их волнует больше. Таким образом, деньги становятся *средством* обмена между людьми. Слово "средний" в этом предложении следует понимать в его этимологическом и строгом смысле, как нечто, находящееся между двумя крайностями и служащее также для того, чтобы соотнести их друг с другом. Это не окончательная характеристика денег, как мы увидим, и здесь нельзя дать окончательного определения, но увидеть, что деньги обмениваются на другие вещи как средство, а не как цель, что они являются большим подспорьем в обмене всех других ценностей, но никогда не обмениваются сами на себя в конечной транзакции, - хороший шаг к конечным выводам.

Маленькие мальчики, действительно, иногда обмениваются центами; но мужчины, за исключением скряги, у которого прискорбно искажены чувства, используют и оценивают деньги главным образом как *средство*, облегчающее реальный обмен в Обществе. То, что фактически и в конечном итоге обменивается, - это пшеница, ткань, пиломатериалы, мебель,

коммерческие услуги любого рода, а деньги - это всего лишь инструмент, облегчающий эти обмены, которые, возможно, могли бы частично происходить и без них, хотя и с трудностями и потерями. Короче говоря, деньги чем-то похожи на железнодорожный билет. Проезд до определенного места - это то, что действительно покупается, когда человек платит за железнодорожный билет. Доказательством покупки является предъявленный клочок бумаги. Это является *посредником* между путешественником и железнодорожной компанией; и хотя это облегчает реальный обмен, оно также частично маскирует его. Это сравнение справедливо по основному признаку, но в двух отношениях сходство отсутствует: деньги - это не конкретный билет для какой-то одной цели, как картонная коробка, а общий билет (насколько это возможно) для всех целей покупки; и, во-вторых, деньги действительно представляют ценность сами по себе (насколько это может представлять ценность любая отдельная вещь), в то же время они служат *средством*, в отличие от железнодорожного билета. Тем не менее, мы все желаем получить деньги, но не ради самих денег, а ради тех вещей, которые можно купить за деньги. Мы свободно и постоянно расстаемся с деньгами ради тех вещей, которые нас больше волнуют. Что нас действительно волнует, так это то, что можно купить за наши деньги, - это сознательное владение всеми услугами и товарами, которые обеспечивает нам обладание деньгами. Если бы мы могли отдать наш собственный товар, услугу или требование, каким бы оно ни было, и получить непосредственно взамен требование, товар или услугу, которые мы хотим, какими бы они ни были, в деньгах вообще не было бы необходимости; но это всегда неудобно и, как правило, невозможно; и поэтому мы вводим средний термин, и деньги оказываются хорошим средством, помогающим заменить две крайности.

4. Сейчас мы приближаемся к справедливой концепции и истинному определению денег, хотя необходимо отметить еще два или три момента как подготовительные к этому завершению. В результате уже достигнутого факта, что деньги служат *средством* обмена между людьми, из этого, конечно, следует, что сила денег как такого средства умножается на то, что было названо *быстротой обращения*, то есть более активное использование объема, уже находящегося в обращении, достигнет той же цели, что и увеличение его объема. Как в механике, так и в деньгах вся власть является произведением массы и скорости. Деньги также похожи на любой другой инструмент: чем постоянное их использование, тем выгоднее их действие. Быстрое перемещение небольшой массы, соответственно, лучше, чем вялое перемещение большой массы, как в том, что оно экономит расходы, так и в том, что оно предполагает общие условия обмена. Величина денежной массы любой страны составляет малую долю совокупной стоимости тех продуктов, которые деньги помогают обменивать непосредственно; и действительно, очень малую долю совокупной стоимости всех продуктов, которые они помогают обменивать косвенно посредством Кредита посредством своих *номиналов*. Чуть позже мы лучше увидим, что Деньги действуют не только как прямое средство, сами по себе обмениваясь на другие Услуги, но также и как средства обеспечения тех наименований Стоимости, таких как *доллар*, которые всегда используются в переговорах; а также используются во всех случаях Кредита, при котором расчет производится не деньгами, а путем зачета одной части долга по отношению к другой, и эти наименования могут возникнуть только в результате использования денег в качестве прямого средства. Следовательно, мы можем сказать, что ступица, спицы и обод колеса обмена состоят из личных услуг, коммерческих кредитов и всех материальных товаров, кроме денег, в то время как, если воспользоваться известным сравнением Юма, "Деньги - это всего лишь смазка, которая облегчает вращение

колеса". Было бы огромной ошибкой предполагать, как это делали некоторые древние, что смазка на самом деле является колесом.

Хотя деньги, таким образом, способствуют вращению колеса обмена, из их природы как средства обмена также следует, что размеры колеса в целом значительно больше, чем были бы без Денег. Деньги действительно помогли обменивать продукты, которые уже существовали и появлялись на свет при их первом изобретении, но на сегодняшний день большая часть продуктов с тех пор появилась в основном благодаря Деньгам. Мы получаем слишком низкое представление о функциях этого мощного агента, если думаем о нем просто как о помощи в обращении продуктов, которые существовали бы независимо от того, существовали они или нет; некоторые продукты, несомненно, существовали бы независимо от того, существовали они или нет, и деньги, несомненно, были бы очень полезны и удобны, помогая донести их до конечных потребителей; но это частичный и совершенно неадекватный взгляд на функцию денег как средства обмена. Тот факт, что такой носитель находится во всеобщем обращении и что нынешние его обладатели готовы обменивать его на любые Услуги, приспособленные для удовлетворения их желаний, проявляет своего рода творческую силу и выводит на рынок тысячи продуктов, которые в противном случае никогда бы не появились. Поскольку за деньги можно купить все, что угодно, люди всегда готовы предложить что-нибудь, на что можно купить деньги; а поскольку деньги делятся на мелкие кусочки, предлагается невероятное количество и разнообразие мелких услуг для обмена на эти кусочки, например, на железнодорожные вагоны и всевозможные тарифы, и у нас нет оснований предполагать, что эти услуги вообще когда-либо предлагались бы, если бы не сильная привлекательность денег.

5. Из этой последней точки зрения мы можем извлечь другую, тесно связанную с ней, а именно, что Деньги должны быть очень важной частью *Капитала* мира. Мы уже хорошо усвоили, что капитал - это любой продукт вне самого человека, использование которого приводит к денежному приросту. Теперь любой может видеть, что денежное средство любой страны является наиболее активным, наиболее существенным и наиболее прибыльным из всех инструментов, зарезервированных для дальнейшего производства. Топор, плуг, веретено, ткацкий станок, колесо, двигатель - все это инструменты, все это капитал, и каждый из них помогает соответственно некоторой части или частям процессов производства; но деньги - это форма капитала, которая стимулирует и облегчает все процессы производства без исключения. Точно так же, как мы видели, что Деньги являются обобщенной формой Стоимости, они также являются формой обобщенного Капитала, то есть это инструмент, способный помочь всем производственным процессам в каждом отделе, в то время как любой другой капитализированный инструмент способен помочь лишь нескольким процессам в одном отделе. Например, без денег не могло бы быть тщательного разделения труда, потому что не было бы адекватных средств оценки или вознаграждения доли каждого в сложном процессе. С помощью денег все услуги, малые или значительные, способствующие созданию общего продукта, четко измеряются и могут быть оплачены кем-либо, кто таким образом становится владельцем всего продукта; или, если вкладчики выбирают, они могут подождать, пока сам продукт не будет продан, и тогда полученные деньги делятся без потерь для каждого вкладчика в соответствии с оказанной услугой. Таким образом, влияние денег как капитала пронизывает все поле обмена от центра до периферии, облегчая каждый перевод и стимулируя новые переводы.

Итак, если Деньги, как они есть, представляют собой особый вид Капитала, поскольку они являются средством любого Обмена, становится уместным вопрос, сколько их требуется? Ясно, что *только*, сколько будет служить *целям*, которым предназначено такое средство; должно быть достаточно справедливого посредничества между Услугами, фактически готовыми к обмену тогда и там, а также достаточно справедливого, чтобы предлагать другие Услуги, надлежащие и выгодные в тогдашних условиях Общества, и единственным препятствием для выгодного обмена которых тогда и там *является отсутствие облегчающего средства*. Любое увеличение объема денег сверх этой точки, которую сама природа Денег определяет как границу, приводит к снижению ценности каждой их части, к последующему нарушению всех существующих денежных контрактов, к всеобщему росту цен, которые иллюзорны и не приносят прибыли, к неустойчивости и расстройству во всех законных делах, а также к духу беспокойного предпринимательства и спекуляции, который стремится извлечь избыток денег в результате неопробованных и безрассудных экспериментов. Единственными реальными предметами обмена являются взаимные усилия, взаимные услуги, поскольку они выражаются в товарах, Услугах и Кредитах, а деньги - это всего лишь инструмент, который появляется в промежутке между реальными обменами и облегчает их; и, следовательно, представляется совершенно убедительным по этому поводу замечание, что количество денег, необходимое в любой стране или во всем мире, ограничено количеством готовых к обмену услуг, облегчить обмен которых является благой целью и единственной целью денег.

Физические и умственные силы человека, которые одни могут породить коммерческие услуги, если рассматривать их так, как они должны быть в этой связи, как принадлежащие данному числу людей в данное время и в данном месте, конечно, строго ограничены; и хотя наличие денег тогда и там является как стимулом, так и помощью для всех этих людей предлагать услуги всех видов на рынок, существуют очевидные ограничения как в их силах, так и в их обстоятельствах; и количество денег, необходимое им, - это как раз то количество, которое справедливо будет действовать как средство обмена услугами, которые они могут и желают оказывать другим людям. друг с другом. Любое увеличение количества денег после этого момента имело бы и могло иметь единственный эффект повышения номинальных цен на Услуги, не увеличивая ни количества, ни качества самих услуг.

С деньгами дело обстоит точно так же, как и с любой другой формой капитала, с учетом того факта, что Деньги являются своего рода обобщенным капиталом. Чтобы проиллюстрировать, сколько кораблей нужно нанять торговой стране? Столько, сколько справедливо сократит ее экспорт и увеличит импорт. Корабли нужны для одной определенной цели; и когда будет обеспечено достаточное их количество для достижения этой цели, все дополнения уменьшат Ценность, то есть покупательную способность судов в целом. То же самое касается всех инструментов, какими бы они ни были. "Достаточно" - это все равно что пир. "Достаточно" лучше, чем "больше". В отношении каждой формы Капитала, а следовательно, и в отношении Денег как таковых, точка достаточности определяется количеством работы, которую необходимо выполнить. И поскольку не требуется никакого закона Конгресса, чтобы определить, сколько судов лучше всего подходит для перевозки граждан Соединенных Штатов, поэтому не требуется никакого законодательства, чтобы установить сумму денег, которая лучше всего подходит для одних и тех же людей или для каких-либо других людей. Как люди сами выясняют, сколько паровых машин они хотят использовать для выполнения своей работы в течение года, так и они выясняют без какой-либо помощи своих законодателей, сколько денег

они хотят заработать на своих биржах в течение года. Чем меньше Закона и чем больше свободы по всем этим вопросам, тем лучше для всех заинтересованных сторон.

Позвольте читателю заметить мимоходом, как следствие того, что только что было показано, что, когда такие формы кредита, как банковские чеки, находят все более широкое применение для осуществления платежей и урегулирования остатков, они в значительной степени вытесняют товарные деньги, такие как золото и серебро, которые в противном случае пришлось бы использовать. Спекуляции и даже научные дискуссии по поводу необходимого количества золота и серебра для изготовления денег в Соединенных Штатах обычно упускали из виду это важное соображение вытеснения; и одним из результатов этого, несомненно, стала слишком крупная чеканка драгоценных металлов, что поставило под угрозу их стабильную стоимость, и особенно опасность постоянного поддержания золотого стандарта. В своем рвении к деньгам люди забывают, что это не что иное, как инструмент, и что увеличение количества инструментов, превышающее объем работы, которую с их помощью необходимо выполнить, всегда превращает инструменты в наркотик; и они склонны забывать также, что более дешевые и удобные заменители металлических денег, а именно формы кредита, постоянно и все больше и больше замещают старые деньги, которые, тем не менее, все еще должны храниться в основе, хотя для обращения требуется меньшее их количество.

6. Теперь мы должны осторожно углубить наш анализ на один уровень, чтобы добраться до основной характеристики Денег и, таким образом, сформулировать их окончательное определение.

Единственным качеством, общим для всех ценных вещей, является тот факт, что все они *пригодны для продажи*; и если эти разнообразные и многочисленные ценности когда-либо будут каким-либо образом соизмеримы друг с другом, это должно быть сделано с помощью одного из их числа, принятого *стандартом сравнения* с остальными. Сравнения могут касаться только точек *сходства*. Единственное, в чем все ценности, какими бы они ни были, похожи друг на друга, - это их общая покупательная способность, будь то в большей или меньшей степени. Следовательно, как мерило, само по себе обладающее длиной, *и потому, что оно обладает длиной*, если оно принимается в качестве стандарта сравнения с другими объектами, имеющими длину, может использоваться для измерения всех таких объектов вообще и может точно выражать в единицах или долях от себя простую длину чего угодно; так, любая ценность может быть выбрана в качестве *стандарта*, с которым сравниваются все другие ценности, и с помощью терминов которого можно выразить численно взаимные отношения между всеми ценностями вообще. Это именно то, что делается всякий раз, когда какая-либо ценность выбирается в качестве денег; и это точная и единственная цель такого отбора.

Тогда каково точное изменение ценности, выбранной в качестве Денег, когда она становится деньгами? Это: раньше это было ценностью, иначе это ни при какой возможности не могло бы служить нынешней цели, но теперь это стало *стандартом* ценности, с которым другие ценные вещи могут быть сравнены в единственной точке их *ценности*. Ценности теперь соизмеримы. Вот и все. Но это очень много. Как мы уже выяснили, все Ценности - это Услуги; и теперь из остальных была выбрана какая-то одна Услуга, способная по самой своей природе *измерять* все остальное и, таким образом, способная стать чрезвычайно *полезной* человечеству.

Какова, соответственно, основная характеристика Денег? И где нам найти термины для их неизменного определения? *Суть Денег заключается в том, что они являются Мерой оказания Услуг в дополнение к обычным и универсальным качествам, составляющим что-либо Ценное.* Это дополнительное качество возникает в результате выбора и действий людей, точно так же, как обычные качества, составляющие что-либо ценное, возникают в результате выбора и действий людей. Но это *дополнительное* качество, явно присущее и чрезвычайно важное. Ценность, выбранная в качестве Денег, изначально была Услугой, постоянно оказывалась как таковая тут и там и, следовательно, была наделена качествами, которыми уже обладала, чтобы приобрести дальнейшее и *уникальное* качество, а именно способность измерять и выражать относительно себя все другие ценные Услуги, какими бы они ни были.

Поскольку каждая Ценность является результатом *сравнения*, проводимого двумя лицами как между двумя вещами, что подробно раскрыто в первой главе, вовсе не странно, скорее естественно и неизбежно, что в связи с Ценностями как целым классом возникает какой-то дополнительный *сравнительный* показатель, каким, как теперь показано, являются Деньги; потому что без какого-либо такого общего показателя Услуг в целом, которые сами по себе являются Услугами того же рода, было бы неудобно, если не сказать невозможно, осуществлять какой-либо значительный оборот где бы то ни было. Например: у пекаря есть только буханки хлеба, а он хочет купить шляпу, лошадь, дом. Сколько буханок он должен отдать за каждую? Если не будет какой-либо общей Услуги, в терминах которой могут быть выражены эти различные ценности и посредством которой они могут быть приведены в коммерческие отношения друг с другом, было бы затруднительным делом осуществить даже *три* обмена; и каждый раз, когда пекарь желает купить еще одно изделие, должен проводиться грубый и медленный расчет на основе независимых данных, чтобы принять решение об условиях обмена. Давайте теперь представим какую-нибудь общую услугу, в терминах которой каждая из этих ценностей может выражаться независимо, и трудность исчезнет в одно мгновение. "Мои буханки стоят по десять центов каждая", - говорит пекарь. "Моя шляпа стоит десять долларов", - говорит шляпник. То, что они так говорят, на самом деле не *делает* это так; этот вопрос предварительный; но каждый из них пришел к этому приблизительному выводу путем относительно простого сравнения двух Услуг, своей собственной и другой общей; и если буханки хлеба должным образом принесут десять центов, а шляпа - десять долларов, условия их обмена будут сто за одну, и нет необходимости в переговорах. То же самое и с остальным; то же самое и со всем, что когда-либо покупалось и продавалось. Деньги по общему согласию становятся их Мерой; поскольку они их измеряют, это делает обмен ими очень легким делом; поскольку они их измеряют, они легко становятся посредником между ними; и, соответственно, поскольку предоставляемые деньги сами по себе являются Услугой, они являются естественной и универсальной мерой всех других Услуг.

Деньги - это текущая и законная мера оказания услуг. С этим окончательным определением "денег" автор более чем готов взять на себя все риски. Она была новой, когда была предложена много лет назад в одном из изданий его предыдущей книги. Все последующие проверки ее формы и содержания лишь подтвердили первоначальную уверенность в ней. Слово "законный" в этом определении не всегда следует употреблять в его предельном значении, но оно обозначает все, что санкционировано законом или использованием, *эквивалентное закону*. Остальные слова следует понимать в их полном и техническом значении. Считается, что, хотя это определение короткое и простое, оно просто охватывает все аспекты и не более. Недостаточно, чтобы определенная ценность была "легальной", как Деньги; она также должна

быть "текущей", чтобы быть настоящими деньгами. В Соединенных Штатах между 1862 и 1879 годами, например, золотые монеты, хотя и оставались законным платежным средством для погашения всех государственных и частных долгов, не были "текущими" в полном смысле этого термина и, следовательно, *не* были Деньгами страны. До последней упомянутой даты золотой доллар в размере $25 \frac{4}{5}$ зерен стандартного штрафа требовался по закону для уплаты таможенных сборов и процентов по государственному долгу и использовался в небольшой степени в нескольких отраслях частного бизнеса, и в остальном не находился в руках людей. Эти доллары, соответственно, не были строго деньгами, но имели премию по сравнению с "текущими" деньгами страны. Таким образом, чтобы быть деньгами, Ценность должна быть признана законом или обычаем в качестве денег, столь же сильных, как закон, а также циркулировать среди всех классов людей в качестве средства обмена.

Но мы обязаны заметить, что Деньги становятся *средством* обмена между людьми, потому что они впервые стали *мерой их Услуг*. Некоторые экономисты думают, что эти две функции разделены и имеют равный ранг; но легко видеть, что только одна является исходной, а другая производна от нее. Даже Аристотель понимал, что Деньги - это Мера, поскольку он определял собственность как "*все, что может быть измерено деньгами*". Мы можем быть почти уверены, в противовес профессору Джевонсу в его книге "Деньги и механизм обмена" на стр. 13, который считает, что у Денег есть *четыре* характеристики, что деньги как таковые имеют лишь *одно* основное отличительное отличие от других форм Стоимости, а именно, это *мера-качество*, это *стандарт-quality*, this publicly recognized function as a *common measure*, к которой постоянно относятся все другие ценности. Этот дополнительный атрибут, придающий деньгам ценность по закону или обычаю, не является тем, что *делает* их ценными, поскольку унция золотой стандартной монеты без чеканки стоит в пределах очень малой доли от унции золотых монет, но это делает деньги гораздо более удобным инструментом для покупки, поскольку деньги, обладающие теперь свойством делать все другие ценности легко соизмеримыми с самими собой, сразу становятся чем-то, что каждый готов получить, потому что все в целом знают, какова их способность покупать все другие вещи. Другими словами, Деньги становятся *средством* обмена только потому, что они уже стали *мерой Услуг* в целом; и, следовательно, у Денег нет двух основных функций, тем более четырех, а есть только одна. Эта точка зрения, по-видимому, очень упрощает весь предмет о деньгах; и мы можем быть уверены, что она будет признана научно правильной и что по ходу дела мы найдем множество способов проверить ее точность.

Утверждать, как это делаем мы, что "Деньги - это мера услуг", гораздо лучше, чем говорить, вслед за многими экономистами, что "Деньги - это мера стоимости". Эта фраза вызывает возражения, потому что Ценность всегда соотносится с двумя Услугами, обмениваемыми друг на друга; и сказать, что деньги являются мерой этого *отношения*, не так просто и не так окончательно, как сказать, что это мера каждой из Услуг, входящих в это отношение. Услуги могут быть задуманы и о них можно говорить отдельно от Ценности, в которую они вливаются, хотя они возникают исключительно ради этой Результирующей Ценности, и более точным и окончательным будет утверждение, что Деньги, сами по себе являющиеся Услугой, являются мерой всех других Услуг, рассматриваемых как составные элементы Ценностей, к которым они относятся. Соответственно, мы не лишены сильных надежд на то, что компетентные экономисты согласятся с тем, что речь идет о радикальном улучшении номенклатуры нашей Науки.

Вместо нашего выражения и определения, а также приведенного выше объяснения, вытекающего из его использования, президент Уокер в своей книге "Деньги", стр. 280 и далее, предпочитает математическую и превосходную фразу "*общий знаменатель в обмене*"; профессор Бонами Прайс в своей книге "Практическая политическая экономия", стр. 363, демонстрирует свою любовь к формуле (и она хороша) "*инструмент обмена*"; а Генри Даннинг Маклеод в своей книге "Элементы банковского дела", стр. 17, настаивает с гораздо меньшим основанием на том, что "*Деньги - это представитель Долга*". Он говорит: "Количество денег в любой стране представляет собой сумму Долга, которая была бы, если бы не было денег; и, следовательно, когда нет долга, не может быть и денег". Неудачное использование некоторыми странами бумажных денег, которые на самом деле являются формой долга, придает некоторую правдоподобность представлению о том, что деньги являются представителем долга; и, возможно, тот факт, что деньги часто используются для оплаты ранее заключенных долгов и что долги почти всегда заключаются в денежном выражении, может придать дополнительную правдоподобность этой точке зрения; но, как продолжает сам Маклеод, "ни одно вещество не обладает таким количеством преимуществ, как металл для денег", и что "поэтому все цивилизованные страны согласились принять металл в качестве денег, а из металлов золото, серебро и медь имеют больше преимуществ". в основном использовалось: "мы не видим, как он может логически утверждать, что золотой доллар или золотой соверен, стоимость которых настолько существенна и независима, насколько может быть существенна любая Ценность в мире, становятся посредством чеканки и обращения "*представителем долга*". Вместо того чтобы говорить, как это делает он, "там, где нет долга, не может быть денег", с другой стороны, можно с уверенностью утверждать, что там, где все сделки сразу оплачиваются твердыми деньгами, не может быть никакого долга.

7. Таким образом, изучив природу денег и увидев, какова их единственная существенная характеристика и как следствие - их единственная очевидная и универсальная функция, нам поможет теперь в нашем дальнейшем обсуждении изучение некоторых материальных товаров, которые служили деньгами в разное время и в разных местах.

Крупный рогатый скот, по-видимому, были самыми ранними деньгами, о которых сохранились какие-либо записи. Гомер, ближе к середине шестой книги "Илиады", указывает в следующих строках, что воны были зарождающимися деньгами в Героическую эпоху:

"Тогда сын Сатурна отнял у
Главка рассудительность, когда он отдал
Свое золотое оружие за медное, которое
носил Тидид Диомед, — оружие стоимостью
в пятьдесят волов вместо девяти".

Мы не можем определенно заключить, когда в Книге Бытия говорится, что "Авраам вышел из Египта, очень богатый *скотом*, серебром и золотом", что все это было чем-то большим, чем ценные товары; но, с другой стороны, из латинского названия денег, *Pecunia*, которое происходит от корня *pecus*, что означает "*крупный рогатый скот*", несомненно, что крупный рогатый скот был деньгами ранних римлян; и Плиний прямо пишет, что царь Сервий Туллий отчеканил первые бронзовые деньги Рима с *изображение крупного рогатого скота*, несомненно, указывающее на некоторую эквивалентность в текущей стоимости между ними. Во

всяком случае, крупный рогатый скот использовался в качестве денег у скотоводческих народов очень широко в разных местах и во времени, и до сих пор используется в различных частях Африки.

В регионе Евфрата и Тигра драгоценные металлы превратились в деньги в очень отдаленной древности; ибо искусство чеканки монет и все другие искусства пришли оттуда на запад в греческие города Малой Азии и в саму Грецию, и мы узнаем, что Фидон, царь Аргоса, чеканил серебряные монеты по шкале, привезенной с Востока в 869 году до н. э.; и лучшим доказательством еще является тот факт, что в Королевской библиотеке в Ниневии найдены обожженные глиняные таблички, обнаруженные Лейардом, которые на самом деле являются кредитными деньгами, банкнотами, выпущенными правительством и изготовленными из серебра. может быть обменян на золотые и серебряные деньги по предъявлении в королевской казне. Сохранились таблички с таким изображением, датируемые 625 годом до н.э. Но золотые и серебряные деньги, должно быть, долгое время находились в обращении сами по себе как ценности, прежде чем в связи с ними могли возникнуть такие кредитные деньги, такие деньги-обещания, какими являются эти таблички. Авраам, который сам мигрировал из "Ура Халдейского" около 2000 лет до н.э., вскоре после достижения Средиземного моря, "взвесил Эфрону серебро, которое он назвал на аудиенции у сыновей Хета, четыреста сиклей серебра, текущие деньги у торговца". Прямо сказано, что это "деньги" и "текущие деньги". Возможно, это были чеканные деньги. Во всяком случае, это были оговоренные и поштучные деньги. Их действительно взвешивали, а не пересчитывали. Это по-прежнему более точный и быстрый способ, когда имеются средства для взвешивания. В настоящее время Банк Англии взвешивает, а не считает полученные и выплаченные монеты. Римляне впервые отчеканили серебряные деньги в 269 году до н.э., а золотые - в 207 году до н.э., а золотые монеты были отчеканены в Греции примерно во времена Александра Македонского, скажем, в 333 году до н.э.

Другие металлы, кроме тех, которые назывались драгоценными, также рано использовались в качестве денег. Задолго до чеканки Фидоном серебряных монет в Греции в качестве денег в этой стране использовались *медные шпакки*, шесть из которых составляли *драхму*, которая впоследствии стала и монетой, и единицей веса, причем монета стоила около 17 центов в наших деньгах, а вес - около 66 гранов авоирдупа. Слово драхма происходит от *дрѹда, горсть*; и шестая его часть, называемая *обол*, от греческого слова, означающего *вертел*, стала также и монетой, и гирькой, что делает очевидным, что они использовались в связи с запеканием мяса, и что один шампур или обол изначально был единицей как ценности, так и веса. Во времена Адама Смита в некоторых районах Шотландии *гвозди* все еще использовались в качестве мелких денег, что является убедительным напоминанием об этих древнегреческих шпакках. Железо стало деньгами в Спарте; свинцовые деньги были известны древним и до сих пор в ходу в Бирманской империи; самые ранние римские монеты были из меди, которые отливались, а не чеканились, поскольку для таких больших и тяжелых монет не хватило бы кубика, а *динарий* был единицей, разделенной на десять *ослов*, *динарий* был почти эквивалентом греческой *драхмы*, будь то медная или серебряная, потому что римляне с самого начала считали, что соотношение меди к серебру равно 250: 1; бронза представляет собой смесь меди и олова, и латунь из меди и цинка и медные монеты с обеими этими примесями, используемые для упрочнения меди, поскольку общий закон металлов гласит, что смесь двух веществ тверже любого из них, были очень распространены в древности и в наше время; Известно, что чеканились сицилийские, римские и древнебританские монеты только из олова; Геродот утверждает, что лидийцы в Малой Азии были первыми, кто начал чеканить из *электрума*, который, как утверждают

некоторые, представлял собой смесь золота и серебра и древние образцы которого все еще существуют.

Раковины каури до сих пор используются в Ост-Индии, а также в Африке вместо мелких монет, и иногда ввозились в Англию из Индии для экспорта в торговых целях к побережью Африки; в Бенгалии они оцениваются примерно в 3200 серебряных рупий, что составляет около 46 наших центов. Индейцы Новой Англии также использовали бусины или раковины барвинков (белых) и моллюсков (черных), из 360 которых составлялся пояс из *вампума*, как они его называли, причем черный считался вдвое дороже белого; и английские колонисты принимали вампум в своих обменах с индейцами, считая нитку белого равным пяти шиллингам, а нитку черного - десяти шиллингам, а впоследствии сделали его законным платежным средством между собой за небольшие суммы и даже подделывали его. Пирожные *счаем* считались деньгами в Индии и других странах; и говорят, что на большой ежегодной ярмарке в Новгороде, в России, сначала должна быть определена цена на чай, прежде чем можно будет установить цены на другие товары, поскольку это своего рода стандарт ценностей на этом огромном рынке. *Соль* была в ходу в Абиссинии; *треска* в Ирландии и Ньюфаундленде; и *бобровые шкуры* в Новых Нидерландах, Новой Англии и западных частях Америки.

Мы здесь вовсе не пытаемся дать полный список вещей, которые, как известно, использовались на ранних стадиях развития общества в качестве денег; и не было бы оснований для удивления в любом списке, каким бы большим и разнообразным он ни был, если вспомнить, насколько велика потребность в какой-либо такой обобщенной форме стоимости, чтобы обмены могли вырасти до сколь угодно значительных размеров и энергии. Теперь необходимо отметить только два момента: (1) что повсюду рано или поздно наметилась тенденция прийти к металлам как к наилучшей форме денег, а среди металлов - к золоту и серебру как к единственно в конечном счете удовлетворительным материалам для изготовления денег; и (2) что за все время исследований по всей земле не было найдено ни одного примера превращения в Деньги чего-либо, что ранее не было Ценностью. Мы могли бы быть совершенно уверены в этом заранее, вообще без каких-либо поисков среди денег первобытных времен и состояний цивилизации, потому что, исходя из *самой природы дела*, ничто и никогда не могло служить назначению Денег, кроме того, что уже было ценностью для сравнения, — ничто и никогда не могло служить мерой услуг, кроме самой услуги. Несколько раз утверждалось, что фактические исключения из этого закона были исторически обнаружены, но когда предполагаемые исключения были тщательно изучены, оказалось, что они являются лишь очевидными. Возьмем два или три наиболее правдоподобных примера: у карфагенян были своего рода кожаные деньги, которые первоначально заключали в себе кусочки драгоценных металлов и обращались благодаря им, хотя впоследствии они стали обращаться только в виде кусочков кожи, в качестве жетонов и залогов, способом, который будет объяснен позже. По словам венецианского путешественника Поло, в XIII веке в Китае были деньги, сделанные из коры тутового дерева, разрезанные на круглые кусочки и проштампованные именем государя, подделывать которые или отказываться принимать их в какой-либо части империи означало смерть. Если бы у нас была вся история этих денег, они наверняка объединились бы либо с другими товарными деньгами, находящимися в обращении в настоящее время, либо с современными кредитными деньгами, ставшими законным платежным средством, с которыми будут обращаться в дальнейшем. Совершенно очевидно, насколько это вообще возможно, что эти кружочки из штампованной коры изначально не были деньгами сами по себе. Французский писатель Монтескье утверждал, что в прошлом столетии среди народов африканского побережья было в ходу то, что он называл

"идеальными деньгами", "знаком ценности без денег", единица измерения которого называлась *макут*, который подразделялся на идеальные десятые части, называемые *штуками*. Это утверждение было поразительным, поскольку подразумевало деноминацию без деноминируемой вещи, как подразумевающий стандарт ценности, который не имел основы в ценной вещи. Впоследствии, однако, было обнаружено, что эти расчетные деньги произошли, как мы и должны были предположить, от настоящих *макутов*, куска материи, ткани, которую они сначала использовали как товар-деньги, а затем *назвали* расчетными деньгами. Ценная вещь может стать деньгами, и тогда ее название может стать *номиналом* ценности, а еще позже кусочек кожи или кусочек бумаги могут называться тем же именем и в определенном смысле занимать место той же вещи. Довольно скоро все это станет ясно как божий день.

8. Вопреки тому, что часто утверждалось экономистами, реальной мерой Услуг является сама услуга, *вещь* в долларах, а не *номинал* в долларах. Номиналы используются в сделках и расчетах как представители самих денег, и, таким образом, действительно во вторичном смысле служат *мерами*; но тонкая связь между вещью и ее названием, между деньгами и их номиналами, а также различия между ними должны быть четко раскрыты, потому что большинство нынешних заблуждений о деньгах берут свое начало именно на этом этапе. Здесь нам лучше всего послужит иллюстрация. Первоначальным мерилom услуг во Франции, Англии и Шотландии был фунт серебра весом. Ни одна монета такого веса никогда не чеканилась, но фунт серебра был разделен на 240 монет, называемых пенсами. Двенадцать из этих пенсов назывались *солидус* или шиллинг. Таким образом, применительно к серебру символы lb. и £ обозначали эквивалентные веса, первый из нечеканенного металла, второй из чеканного металла. Но со временем "пенсов" стало больше, чем 240, и, наконец, в царствование Елизаветы из фунта серебра было отчеканено 744 "пенса". серебра". Тем не менее, все это время 240 из этих пенсов назывались а £. £ и lb., оба сокращения от латинского *libra*, больше не были эквивалентны. Фунт. Вес оставался стабильным; количество фунтов стерлингов в деньгах сократилось менее чем на треть. Тем не менее, *название* фунт по-прежнему относилось к 240 пенсам, хотя в пенсах содержалось все меньше и меньше серебра. В каждом настоящем пенни было меньше серебра, и хотя он по-прежнему назывался пенни, как и раньше, *номинал*, хотя и писался и звучал как раньше, представлял меньше серебра и, следовательно, меньшую *ценность*, чем раньше. Таким образом, номиналы всегда соответствуют судьбе монет, названиями которых они являются, к частому недоумению и стыду легкомысленных людей, которые полагают, что одно и то же *название* должно обозначать одну и ту же *вещь*. К сожалению, это не так.

Возьмем другой пример. В 1834 году вес золотого орла Соединенных Штатов был уменьшен с 270 до 258 тройских гран, а содержание сплава увеличено с одной части в 12 до одной части в 10. В результате этих изменений из каждых 100 частей всех золотых монет страны было изъято более 6 частей золота. Тем не менее, все эти монеты носили те же названия, что и раньше. Изменились названия предметов, но номиналы остались прежними. При прочих равных условиях монеты потеряли *шесть процентов* своей покупательной способности, или, другими словами, общие цены выросли в этой пропорции; *мера* стала намного меньше; и названия, *орел*, *dollar*.

Кроме того, монеты могут изменить свою функцию как показатель общих услуг в результате неизбежных изменений общей покупательной способности самих драгоценных металлов. Если по какой-либо причине за унцию золота можно будет купить меньше товаров общего пользования, чем раньше, то, конечно, за монеты, отчеканенные из этого золота, можно будет

купить меньше, чем раньше; и за этим изменением меры немедленно и неизбежно следует соответствующее изменение в значении, хотя и не в написании, *номинала*. Иначе обстоит дело со всеми другими таблицами наименований. Они имеют *основу*, независимую от вещей, которые они помогают измерить. Французский *метр*, например, не зависит от длины, ширины или высоты предметов, которые он измеряет, но является неизменной единицей длины во всем мире; так же как и один из дюймов Троутона; но эта особенность не применима ни к одному из номиналов денег; потому что *соверены, доллары, марки, франки* - это номиналы *стоимости*, которая сама по себе является переменной величиной. Следовательно, такие номиналы не являются независимым стандартом, к которому могут быть отнесены сами номиналы, поскольку длины обозначаются метрами и дюймами, но варьируются в зависимости от покупательной способности самих монет. "*Доллар*" как номинал означает больше или меньше, точно так же, как "*Доллар*", как монета, покупается, то есть измеряется, в большей или меньшей степени.

Тем не менее, каким бы важным ни было замечание, сделанное сейчас для любого справедливого понимания предмета денег, для всех интересов Обмена чрезвычайно важно, чтобы принятая мера Услуг была как можно менее подвержена колебаниям, особенно во всех случаях, когда требуется время, прежде чем обмен будет полностью завершен. Негибкого стандарта там быть не может по самой природе измерения, но также и по самой природе всех измерений денежный стандарт должен быть и должен поддерживаться настолько негибким, насколько это возможно. По той же причине в натуральном выражении, только тысячекратно умноженной на силу, что мера в бушеле должна обладать одинаковой способностью продавать и покупать во время сева и во время сбора урожая, всегда на бушель, не больше и не меньше; а ярдовая палочка является негибкой мерой длины, всегда 36 троутоновских дюймов, не больше и не меньше; таким образом, насколько это возможно с точки зрения природы ценностей, текущая мера Услуг и, следовательно, ее номиналы должны из года в год представлять одинаковую степень покупательной способности.

9. Это логически подводит нас к историческому факту, что, независимо от того, какую меру услуг какой-либо народ мог использовать в свои первобытные времена, всегда действовала устойчивая сила, стремящаяся заменить их золотом и серебром. Это стало универсальным результатом во всем мире среди всех развитых народов. Губернатор Брэдфорд в своей "Истории Плимутской колонии" дает странный отчет о происхождении денег у пилигримов и в связи с этим о плате за землю: "*Теперь пилигримы начали высоко ценить зерно как более ценное, чем серебро, и те, у кого было немного в запасе, начали обмениваться друг с другом на мелочи, на квартовую бутылку и пуд; потому что денег у них не было, а если у кого и были, то кукуруза была предпочтительнее. Поэтому, чтобы они могли увеличить свою обработку почвы с большей пользой, они обратились к губернатору с просьбой предоставить им некоторую часть земли на время, а не по ежегодной жребии, ибо таким образом то, что более трудолюбивые люди привнесли в хорошую культуру (с таким трудом) в один год, оставалось на следующий, и часто этим мог пользоваться другой; так как обработка их земель была более тщательной и приносила меньшую прибыль; что, будучи хорошо обдуманной, их просьба была удовлетворена.*"

Соседняя колония Массачусетс, основанная примерно десятью годами позже, использовала пули в качестве мелочи, считая их по фартингу за штуку, и сделала их законным платежным средством для погашения долгов менее чем в один шиллинг; для более крупных обменов долгое время использовались вампум и бобровые шкуры; но устойчивая сила, о которой только что

говорилося, побудила Массачусетс в 1652 году заменить их серебряными монетами собственной чеканки, получившими название сосновых шиллингов, шестипенсовиков, трехпенсовиков и двухпенсовиков. Этот монетный двор существовал (иногда бездействовал) более 30 лет, но все отчеканенные монеты имели даты 1652 или 1662 года. В 1691 году две колонии были объединены в одно правительство благодаря новой хартии, предоставленной Уильямом и Марией; и после длительных судебных разбирательств по поводу некачественных денег, описывать которые сейчас нет необходимости, Массачусетс в 1749 году постановил, что в Колонии не имеют хождения никакие другие деньги, кроме серебряных, и с тех пор до Революции был так называемой "Серебряной колонией", и бизнес быстро и неуклонно возрождался и расширялся в результате перемен и в отличие от остальной Новой Англии.

Золото и серебро, таким образом постоянно пробивающие себе дорогу, чтобы занять место предварительных и преходящих стандартов, и когда-либо возвращающиеся снова, чтобы остаться, если их на время вытеснят более дешевые и непостоянные деньги, никогда и нигде не имели равной ценности, вес к весу. Унция золота всегда была более ценной, чем унция серебра. Вероятно, в Евфратской страны, в которой чеканку начал, и конечно же в Малой Азии, вытекающим оттуда ее мер и весов, золотые строго стандарт с серебром в качестве вспомогательного; в Греции, когда Филиппа Победы установили двойной стандарт есть, золото было считаться относительно к серебру как 1:12½; в римском мире, где серебра был стандартной после 217 до н. э., август Кесарь легализованного золота в качестве стандартной в соотношении 1:12; в 1717 двойной стандарт был создан в Великобритании, золото в монетах, как 1:15½ серебряных, но в 1816 году закон все еще в силе, золото было принято единственным стандартом для Великобритании, на законное использование серебра ограничивается 40-х годов. в любом платежа; во Франции правовые отношения золота к серебру был зафиксирован в 1803 г. Как 1:15½, и так продолжалось до 1876; в Соединенных Штатах это соотношение установлено впервые, в соответствии с рекомендацией Александра Гамильтона, как министра финансов, было 1:15, но в 1834 г. был изменен на соотношение 1:15.98, и такой она остается и по сей день; в 1871 г., Новая Германская империя, принятых единственным "золотым стандартом", и общества серебра на сумму 20 знаков в любой принудительный платеж, по-прежнему позволяя старый серебряный *талер*, чтобы циркулировать в размере трех марок талеров; а с 1875 года, Скандинавского союза разрешений на золото только будет придуман для частных лиц, и лимитов долга-уплаты сила серебро до 20 *крон*. Крона стоит 26,78, а марка - 23,82 наших стандартных цента.

Более того, относительная стоимость золота в серебре никогда не остается неизменной в течение сколь-нибудь длительного периода времени, даже после того, как закон попытался установить и зафиксировать ее. Действительно, любой закон, фиксирующий соотношение между ними, оказывает очень незначительное влияние на поддержание этого соотношения, если вообще оказывает какое-либо влияние. Спрос и предложение определяют стоимость драгоценных металлов в каждом конкретном случае в каждый конкретный момент времени так же точно, как они определяют стоимость индийского риса в серебре. Франции удавалось поддерживать свое юридическое соотношение на уровне 1: 15½ в течение 73 лет, потому что все условия были в целом благоприятными; но когда немцы выбросили часть своего серебра на мировой рынок в надежде достичь единого золотого стандарта, а рудники Невады вылили на тот же рынок миллионы серебра, это соотношение больше не могло сохраняться, право частных лиц чеканить для них серебряную монету было отнято от имени правительства, и только пятифранковые серебряные монеты продолжали оставаться законным платежным средством

для всех сумм, остальные серебряные монеты стали тогда (1876 г.) только законными. выплатить долги на сумму в пятьдесят франков. Франк составляет 19,29 наших стандартных центов.

И это подводит нас к тому, что называется *вспомогательными монетами*. Франция, Англия, Германия и Соединенные Штаты снизили вес своих серебряных монет меньшего размера, так что *номинальная* стоимость этих монет на 7-15% превышает их стоимость в *слитках*. Например, две половинки, четыре четвертинки, десять десятицентовиков нашего серебра с 1875 года весят 385,8 грана, что также является точным весом французской пятифранковой монеты, в то время как наш стандартный серебряный доллар весит 412½ грана, оба 9/10 пробы, так что наше "вспомогательное" серебро обесценивается на 6,48%. В таком обращении с более мелким серебром есть три преимущества: (1) правительство, чеканящее его, получает большую явную прибыль, что снижает налогообложение; (2) обеспечивает народам безопасность в том, что они не потеряют свою удобную мелочь при экспорте в соседние страны; и (3) эта схема позволяет очень значительно повысить рыночную стоимость серебра, не стремясь выбросить дочерние монеты из обращения. Поскольку они никогда не являются законным платежным средством, за исключением очень небольших количеств во внутренней торговле, серьезных возражений против их использования в ограниченных количествах нет. Англичане могут погасить долги своим серебром на сумму в 2 фунта стерлингов, а мы своим - на сумму в 5 долларов. Монеты из меди и других низших металлов также являются *вспомогательными* по принципу и мотивам. Наши монеты достоинством в 5 и 3 цента состоят из 75 частей меди и 25 частей никеля, а монета достоинством в 1 цент состоит из 95 частей меди и 5 частей олова-цинка; долги в размере 4 центов могут быть выплачены монетами достоинством в 1 цент, 60 центов - монетами достоинством в 3 цента и 100 центов - монетами достоинством в 5 центов.

10. Устойчивый опыт цивилизованных людей на протяжении двух с половиной тысячелетий, по-видимому, демонстрирует, что золото и серебро составляют лучшие деньги; и теперь мы должны исследовать причины, одну за другой, *почему* они являются лучшими деньгами. Причин, по-видимому, три. Из них первая, безусловно, самая важная.

(1) Первая и главная причина, по которой золото и серебро приносят наилучшие доходы, заключается в их *сравнительно стабильной общей стоимости*. Поскольку деньги являются мерой всех других ценностей, их успех как меры должен зависеть от их собственной *устойчивости* стоимости, а золото и серебро соответствуют этому критерию лучше, чем что-либо другое. Деньги - это ценность, а не в каком-либо смысле *представитель* стоимости; за исключением вспомогательных элементов, монета вообще не обязана своей ценностью оттиснутой на ней *марке* или разрешающему ее *закону*, поскольку металл в ней стоит столько же, сколько и в ней самой; стоимость монет возникает при тех же условиях, что и все другие ценности, и изменяется в зависимости от любого изменения в любом из четырех элементов, которые сами по себе могут изменять стоимость чего-либо; и, казалось бы, ничего больше не нужно, чтобы рассеять последние остатки темного облака, окутавшего ее. мы так долго рассматривали тему Денег, что нам не хватило бы прежде всего ознакомиться, как мы уже сделали, с истинным учением о ценности в целом, а затем твердо придерживаться истины, демонстрируемой со всех сторон, что ценность денег точно такая же, как и любая другая ценность. Давайте сначала рассмотрим, почему стоимость золота и серебра так устойчива.

(а) в связи со сравнительно стабильным спросом на эти металлы. Золото и серебро нужны для двух общих целей: во-первых, для использования в качестве денег, а во-вторых, для

использования в искусстве; и обычная оценка такова, что около $\frac{2}{5}$ от общего количества в мире находится в форме денег, а остальные $\frac{3}{5}$ в форме тарелок, столовых приборов и украшений. Теперь, поскольку элемент Желания управляет Ценностью, цель, для которой желаемая любая вещь, является вопросом безразличия. Совокупное желание обладать этим для всех целей, сопровождаемое предложением чего-либо, за что можно это купить, составляет Спрос; и чем более универсальным является желание, независимо от того, для какого использования, тем устойчивее Спрос и, следовательно, тем устойчивее Ценность. Еще слишком мало замечается тот факт, что совокупный спрос на драгоценные металлы для всех видов применения помогает определить их общую стоимость, а не спрос на них только в виде монеты; точно так же, как стоимость ячменя частично регулируется спросом на него для пищевых целей, а частично - спросом на него для пивоварения. Следовательно, унция слитков стандартной пробы, предназначенных для плавки в котле ремесленника, стоит в пределах ничтожной суммы столько же, сколько унция чеканных денег.

Например, по закону Банка Англии унция стандартного золота ($1\frac{1}{12}$ фунтов стерлингов) чеканится в 3 17 шилл. 10½ д., и Банк обязан покупать все слитки и иностранные монеты стандартной пробы, предлагаемые ему по 3 17 шилл. 9 д. за унцию, — разница составляет всего три полпенни. Итак, золото и серебро настолько необходимы в форме денег, настолько красивы в форме украшений, настолько хорошо приспособлены для целей роскоши и любви к отличиям и настолько действительно полезны в искусстве, что спрос на них постоянен и почти повсеместен; и если в ходе прогресса цивилизации спрос на них уменьшится для личных украшений и роскоши, и потребуется меньшее количество монет из-за растущего использования чеков и других кредитных форм, что представляется вероятным в обоих случаях, несомненно, потребуется большее количество для всех других целей старые и новые, и поэтому, поскольку спрос в прошлом был стабильным и, вероятно, неуклонно растет, есть все основания ожидать такого же развития событий и в будущем. Более того, постоянству стоимости золотых и серебряных монет способствует то, что всегда есть под рукой в виде пластины резервуар, из которого можно восполнить случайную брешь в монете или удовлетворить дополнительный спрос на нее.

(b) из-за их относительно одинаковой стоимости производства. Ценность определяют не только желания, но и усилия. Предложение является коррелятом спроса; и когда постоянному спросу соответствует устойчивое предложение, реализуемое в условиях довольно однородной сложности, само собой разумеется, будет довольно стабильная Стоимость. Сама природа, то есть сам Бог, безошибочно обозначила намерение, чтобы эти драгоценные металлы стали Деньгами народов. Они разбросаны по всей земле, и так разбросаны, что стоимость их производства в целом была довольно стабильной с тех пор, как цивилизация и торговля зародились всерьез. Бог - это Бог порядка во всех Своих делах. Природе и потребностям людей соответствует вся структура внешнего мира. Наука строится только на этих predetermined линиях порядка. Индукция возможна только там, где исходные сходства пронизывают большие области явлений. Чтобы иметь возможность покупать и продавать в сколько-нибудь значительных масштабах для удовлетворения своих субъективных потребностей, люди должны иметь объективную меру взаимных услуг, и эта мера должна быть ценным показателем покупательной способности: очень хорошо; такая возможная мера была предусмотрена заранее, когда закладывались основы земли.

Драгоценные металлы всегда добывались одним из двух способов: поверхностными раскопками и промывкой, а также добычей горных пород. И то, и другое использовалось на самых зарях цивилизации. В книге Иова (глава xxviii) есть описание способа разработки древних рудников и ценности добываемой руды:

"Воистину, есть жила для серебра,
И место для золота, которое люди перерабатывают.
Железо получают из земли,
А камень переплавляют в медь.
Человек кладет конец тьме;
Он ищет до самых нижних глубин
камень тьмы и тень смерти,
Из того места, где они обитают, открывается шахта.
Забутые ногами, Они
свисают вниз, они удаляются от мужчин.
Земля, из которой произрастает хлеб,
Изнутри как бы разрывается огнем.
Ее камни заменяют сапфиры,
И у нее есть куски золота для мужчин.
Пути туда не знает ни одна птица,
И глаз коршуна не видел его;
Свирепый дикий зверь не ступал по нему;
Лев не проходил по нему.
Человек кладет руку на скалу;
Он выворачивает горы с корнем;
Он пробивает ручьи в скалах,
И его глаз видит каждую драгоценность;
Он связывает ручьи, чтобы они не просачивались,
И выявляет скрытые вещи".

Эти методы и трудности в добыче горных пород, описанные таким поэтическим и прекрасным образом, были по существу одинаковыми с тех ранних времен и до настоящего времени; и, следовательно, за последние 500 лет произошло всего два или три разительных изменения в общей стоимости золота и серебра в коммерческом мире, по крайней мере изменения, обусловленные более легким и крупным предложением. Открытие рудников Потоси в 1545 году и большой приток серебра в Европу из этих и других американских источников, вместе с иррациональным стимулом, который был таким образом дан разработке европейских рудников под ложным впечатлением, еще не полностью рассеявшимся, что Ценность может быть полностью вложена в добычу полезных ископаемых, так увеличили запасы серебра, что его стоимость, измеряемая в зерне или других товарах, снизилась в Европе за 70 лет после 1570 года примерно до 25% от его прежней покупательной способности. Адам Смит в своей книге "Богатство народов" выражает мнение, что серебро не заметно падало до 1570 года и не продолжало падать после 1640 года. Открытие месторождений золота на Тихоокеанском побережье Соединенных Штатов в 1848 году и аналогичное открытие в Австралии в 1851 году увеличили годовой запас золота в мире с 40 000 000 долларов в 1848 году (*Шевалье*) в среднем до 136 000 000 долларов за пять лет, закончившихся в 1859 году (*Джевонс*); и последний автор

оценил падение цен на золото в обычных товарах с 1845 по 1862 год примерно на 15%. Но за исключением подобных случаев, которые, возможно, вряд ли повторятся, драгоценные металлы всегда сохраняли и, по-видимому, будут сохранять в будущем значительную однородность стоимости, оцениваемую по их способности приобретать другие ценности, поскольку издержки производства определяют их стоимость. Даже только что отмеченные значительные изменения в стоимости выпущенных металлов привели лишь к постепенному росту цен, который многие были в состоянии предвидеть и, таким образом, обеспечить, но из-за которого многие другие были пойманы и доведены до нищеты и даже пауперизма. Два класса, которые больше всего страдают от падения стоимости денег, - это получатели заработной платы и держатели долгосрочных аннуитетов и других подобных обязательств.

(с) из-за их Количества. Количество золота и серебра, находящихся в обращении в коммерческом мире, не говоря уже о количестве, которое так легко вводится в обращение из запасов золота, настолько велико, что оно получает ежегодные поступления от рудников примерно так же, как океан получает воды из рек, без ощутимого увеличения своего объема, и расстается с ежегодными потерями в результате разрушений и кораблекрушений, подобно тому, как море испаряет свои воды без ощутимого уменьшения объема. Ежегодный запас и ежегодные отходы невелики по сравнению с накоплениями за века; и, следовательно, отношение всей массы к использованию в мире и покупательная способность любой данной части остаются сравнительно устойчивыми. Вполне вероятно, что добыча на рудниках может полностью прекратиться на значительный промежуток времени без очень ощутимого повышения стоимости золота во всем коммерческом мире, поскольку из опыта известно, что производство, которое в значительной степени увеличивается, лишь очень постепенно и по прошествии значительного промежутка времени снижает его стоимость. Массу драгоценных металлов удачно сравнили с тяжелым балансиром в механике, который сохраняет равное и рабочее состояние механизма при любом внезапном увеличении мощности и даже когда мощность на мгновение отключается.

Как раз на этом этапе необходима осторожность. Поскольку утверждается, что большое количество драгоценных металлов является основой их устойчивой стоимости, не следует предполагать, что мы выходим за рамки нашей общей доктрины и вводим еще один элемент, а именно Количество, помимо четырех элементов, которые, как мы так часто утверждали, сами по себе могут изменять ценность любой Услуги. Количество само по себе не является элементом, способным изменять ценность чего-либо, но, взятое в связи с долговечностью, оно является элементом того, что, возможно, было бы уместно назвать *Инерцией Стоимости*, и имеет тенденцию сохранять покупательную способность золота и серебра на том уровне, на котором она есть. *Ценность и Постоянство Ценности - это две разные идеи.* Текущая стоимость унции золота определяется только четырьмя факторами, двумя желаниями и двумя усилиями; но другие элементы, помимо этих, могут помочь определить, что через десять лет покупательная способность унции золота будет примерно такой же, как сейчас. Конечно, в конечном счете это будет зависеть от соотношения тогдашнего спроса к тогдашнему Предложению; однако огромное количество существующих драгоценных металлов в сочетании с их долговечностью предотвращает те колебания Предложения, которые столь разрушительны для устойчивой стоимости. С ними дело обстоит иначе, чем с фруктами и злаками, стоимость которых постоянно меняется в зависимости от времени года и которые настолько скоропортящиеся, что их нужно продавать быстро или никогда. Золото и серебро почти неразрушимы, и существующая масса не подлежит уменьшению, кроме как в результате износа и несчастных

случаев, и в той мере, в какой годовая добыча на рудниках превышает ежегодные отходы, существует естественная возможность естественного увеличения спроса для удовлетворения потребностей мира в деньгах и искусствах без существенного нарушения соотношения спроса и предложения; и таким образом, количество в сочетании с долговечностью помогает сохранять для них относительно стабильную стоимость из поколения в поколение.

(d) из-за их свободного владения языком. Золото и серебро пользуются спросом во всем мире. Имея большую ценность в сравнительно небольшом количестве, они легко перевозятся с континента на континент; и всякий раз, когда по какой-либо причине они становятся относительно избыточными в какой-либо стране и, таким образом, теряют там часть своей прежней покупательной способности, в прибыли немедленно возникает мотив экспортировать их в другие страны, в которых их способность к обмену больше, и, таким образом, равновесие стремится восстановиться. Суть в том, что стоимость золота и серебра поддерживается довольно стабильной во всем коммерческом мире благодаря легкости, с которой они перевозятся из пунктов, где их относительно много, в пункты, где их относительно мало. В любой стране или месте, где драгоценных металлов временно в избытке, цены на товары общего пользования, измеряемые в них, неизбежно вырастут, потому что единица измерения меньше, чем была; и по той же общей причине в стране, временно испытывающей недостаток в них, вследствие этого произойдет падение общих цен. Следовательно, существует частная выгода в перевозке этих металлов в те страны, в которых их покупательная способность наибольшая из-за их отсутствия, потому что в обмен на них можно получить больше товаров, чем дома; и частные мотивы здесь совпадают, как это обычно и бывает, с общественным благосостоянием, поскольку то, что торговцы делают, перевозя золото и серебро за границу исключительно в своих собственных интересах, помогает поддерживать дома и за границей устойчивую стоимость этих товаров.

Этот закон распределения драгоценных металлов в торговле и вытекающее из него равновесие их общей стоимости столь же естественны и прекрасны, как закон, поддерживающий уровень океана или уравнивающий тела планетной системы. Страны наконец признали это, и все законы, которые раньше запрещали экспорт золота и серебра в виде суровых наказаний, отменены, и эти металлы теперь могут свободно вывозиться и действительно вывозятся везде, где их можно получить в обмен. Абсурдно предполагать, что их владельцы вывезли бы их из страны, если бы за границей они не стоили больше, чем дома; и, следовательно, предрассудок, который все еще существует в этой стране (пережитки ее самой), является бессмысленным предрассудком. Золото не раздается, оно *продается*, и продается дороже, чем на него можно купить дома; иначе ничто в мире не могло бы отправиться в свои зарубежные путешествия. В этом есть такая же выгода, как и во всех других товарных биржах, с тем большим дополнительным преимуществом, что таким образом общая стоимость товаров сохраняется довольно однородной во всем торговом мире.

К несчастью для темных и средних веков, поскольку они переняли пример и мышление римлян, последние, вопреки здравому смыслу Аристотеля, смотрели на деньги как на нечто совершенно отличное от других форм продаваемых вещей, короче говоря, как на *цель* саму по себе, как на нечто, что можно приобрести и с чем нелегко расстаться. Если бы это был правильный взгляд на Деньги, а это не так, то политика, вытекающая из этого, вполне могла бы заключаться в следующем: ввезти в страну как можно больше денег и выпустить как можно меньше наружу! Именно такой стала политика римлян. В одной из своих Речей Цицерон говорит: "*Сенат*

торжественно постановил как много раз ранее, так и снова, когда я был консулом, что золото и серебро не должны вывозиться." Другое и истинное мнение, что деньги покупаются и продаются, как и любая другая ценность, и что их единственная особая функция заключается в качестве *средства* для дальнейшей продажи, действительно придерживалось и оспаривалось в Риме, как мы случайно узнаем из отрывка в "Институтах Юстиниана"; но ложное, хотя и правдоподобное мнение, что деньги являются *конечным*, а не *посредником*, как говорится в том же отрывке, "*возобладало*"; и, соответственно, этот поверхностный взгляд на деньги и то, что их "*не следует вывозить*", составляют то, что можно назвать теорией слитков, и это первая общая теория продаж, когда-либо обнародованная. Римляне принесли это, а другие народы переняли это у них. Это никогда не могло устоять в свете Разума, и еще меньше среди требований практической торговли.

Иллюстрацией непрерывности человеческого мышления как в неправильном, так и в правильном направлении является то, что вторая основная теория продаж, которую долгое время называли торговой теорией, является продолжением и расширением первой. *Это* придавало золоту и серебру чрезмерный вес по сравнению с другими товарами в торговле и запрещало их экспорт: *это* делало то же самое, но также пыталось увеличить экспорт других товаров сверх стоимости текущего импорта, *чтобы восстановить баланс в золоте и серебре*: и то, и другое в равной степени препятствовало свободному обращению драгоценных металлов на международном уровне, к постоянному ущербу для всех участников ограничений. Общие принципы обеих теорий можно выразить так: *Золото и серебро - это вещи, которые нужно добывать; они стоят больше того, что за них можно купить; поэтому давайте добывать все это, что можем, и выпускать как можно меньше; и давайте вести всю нашу торговлю так, чтобы другим приходилось возвращать нам баланс в золоте и серебре.* Эти ложные постулаты и умозаключения привели к столетиям горя в мире торговли, потому что все ведущие нации одновременно стали приверженцами этой схемы, согласно которой каждая из них хитроумно грабила остальных. Зачатки этой меркантильной теории впервые появились во Франции, когда Филипп Красивый в своих указах 1303 и 1304 годов приложил руку в качестве короля, чтобы наладить торговлю, запретить экспорт золота и серебра, установить цены на пшеницу и запретить ее экспорт, а также уменьшить импорт путем их запрета. "*Учитывая, что наши враги могут извлечь выгоду из наших запасов и что важно оставить им их товары, мы приказали, чтобы первые не экспортировались, а вторые не импортировались.*" Знаменитый Кольбер, сформулировавший множество полезных финансовых принципов, тем не менее, думал, что сможет так управлять внешней торговлей Франции, что она возьмет верх над своими соседями, и воплотил свой план в тарифе 1664 года. Мы позволим ему изложить свой план его собственными словами: "*Снизить экспортные пошлины на продукты питания и мануфактуры Королевства; снизить импортные пошлины на все, что используется в мануфактурах; и оттеснить продукцию иностранных производителей путем повышения пошлин*". Принцип Торговой теории никогда не был выражен лучше и короче, чем испанцем Устарисом в 1740 году: "*Необходимо строго использовать все средства, которые могут заставить нас продавать иностранцам больше нашей продукции, чем они продадут нам своей, поскольку в этом весь секрет и единственное преимущество торговли*". Слишком много стран знали "весь секрет" одновременно, и, соответственно, "единственное преимущество" для любой из них стало чрезвычайно малым. Англия была так же глубоко увязла в трясины, войнах и потерях этой ложной системы, как и любая другая.

Можно принять за аксиому, что ни одна страна никогда не будет экспортировать ради покупки других вещей те вещи, которые более необходимы для ее собственного благополучия дома. До тех пор, пока человеческая природа остается такой, какая она есть, какой она всегда была и какой она всегда будет, ни один человек ни в одной стране никогда не будет экспортировать золото и серебро, за исключением покупки на них других ценностей, более важных для них и, следовательно, для их страны. Не нужно ни в малейшей степени опасаться, что любая нация, которая развивает свои собственные коммерческие преимущества в условиях свободы, когда-либо будет испытывать недостаток в достаточном *количестве* драгоценных металлов; потому что в условиях свободы эти металлы всегда будут поступать, и поступать в нужных пропорциях, в те страны и из них, которые производят и предлагают в обмен те желательные Услуги, в которых нуждаются другие страны. Чем выше предприимчивость и мастерство, чем стремительнее освоение всех специфических и доступных в настоящее время ресурсов, чем почетнее и свободнее коммерческая система, тем больше уверенности у любой нации, будь то золотоносная страна или нет, в обеспечении себя всем необходимым золотом и серебром. Это так, потому что *там* будет хороший рынок для покупок, там будет изобилие хороших и дешевых товаров, и те, у кого есть золото, будут прибегать туда за покупками. Но такая свободная и предприимчивая нация также захочет покупать другие вещи, помимо золота и серебра, и другие вещи, кроме тех, которые она может производить или выращивать с выгодой для себя, и когда достаточное количество драгоценных металлов будет обеспечено для денег и предметов искусства, остаток будет экспортирован, возможно, в те самые страны, из которых он изначально поступил, в качестве оплаты за некоторые продукты, в производстве которых *эти* страны имеют преимущество.

Соединенные Штаты, например, являются золотосеребряной страной и экспортировали в 1850-60 годах, оба включительно, 502 789 759 долларов в монетах и слитках, согласно официальному отчету о финансах за 1863 год; и за тот же период импортировали из других стран 81 270 571 доллар в монетах и слитках. Где же в таком случае был знаменитый и ошибочный "торговый баланс"? Соединенное Королевство, с другой стороны, вообще не является страной-производителем золота и серебра, но, тем не менее, это центральный мировой рынок драгоценных металлов, их импорт и экспорт огромен во всех направлениях, потому что это предприимчивая страна в естественных рамках в сельском хозяйстве, производстве и торговле, и она не боится позволить своему народу свободно покупать и продавать по всему миру. Где в техническом смысле находится "торговый баланс" между Великобританией и остальным миром? Кто может сказать? Все, что известно, и все, что стоит знать, - это то, что вся эта торговля чрезвычайно прибыльна для всех участвующих в ней сторон, где бы они ни находились.

Теперь в свободном перемещении монет и слитков при экспорте и импорте всегда есть двойное преимущество. Во-первых, экспортирующие страны получают больше и более качественных товаров, независимо от того, являются ли они золотоносными или нет, чем можно было бы купить на золото в этих странах, иначе оно не вывозилось бы за границу, что является единственным мотивом, заставляющим его покинуть свои нынешние пристанища; и, во-вторых, выгода для импортирующих стран заключается в рынке для их собственных товаров, созданном за счет ввезенного золота, поскольку мы никогда не должны забывать, что рынок товаров - это товары на рынке, это выгода также в том, что естественно и легко восполняется случайный дефицит в количестве монет там, и, между прочим, это также выгода для импортирующих стран. мир стремится поддерживать в *равновесии* покупательную способность металлов повсюду.

Последнее особенно заметно, когда в какой-либо стране открываются новые и перспективные источники поставок. Например, в Соединенных Штатах примерно в середине столетия запас золота увеличился более чем вдвое за десять лет; если бы большая его часть не была вывезена за границу в коммерческих целях, это неизбежно привело бы к обесцениванию всей массы и нарушению цен на все; но из-за того, что новое золото ударило по запасам всего мира, удар нового производства по объему Услуг, хотя и ощутимый, был уменьшен и смягчен. Мировая масса драгоценных металлов сравнительно вялотекуща под действием аккреции, которая своим весом разрушила бы металлы одной нации. Следовательно, в заключение по этой теме, свободное обращение золота и серебра, благодаря которому они легко переходят в торговле в те места, где их текущая меновая стоимость наибольшая, или в такие страны, как Индия и Китай, которые на протяжении веков демонстрировали удивительную способность поглощать металлы Запада и так же легко возвращаться, когда условия меняются на противоположные, или когда более широкое использование бумажных кредитов высвобождает некоторую часть монеты, имеет сильную тенденцию к тому, чтобы сделать их общую стоимость одинаковой во всем мире и, следовательно, сделать их лучшим средством обмена и лучшей мерой оказания услуг.

(e) В силу этого Обстоятельства каждое общее повышение или падение стоимости золота и серебра имеет тенденцию быстро останавливаться. Этот принцип, действительно, более или менее применим к стоимости всех товаров, но из-за их количества, долговечности и текучести в высшей степени применим к стоимости драгоценных металлов. Проверка производится дважды в любом направлении. Во-первых, давайте предположим, что покупательная способность унции золота или серебра растет: тогда производство будет стимулироваться на всех рудниках, и тем сильнее, чем больше будет рост; и это новое и увеличенное предложение будет иметь тенденцию сдерживать дальнейший рост, и если тем временем постоянный спрос не был усилен, стоимость монеты вернется к прежнему уровню; более того, когда происходит рост стоимости монеты, требуется меньшее количество для выполнения того же объема операций; а спрос на золото, вызывающий рост, имеет тенденцию сдерживаться самим ростом, т.е. потому что для использования денег в результате их роста требуется меньшее количество. Если обмены, опосредуемые деньгами, стали постоянно больше, чем раньше, то, конечно, Спрос будет продолжать оставаться большим, чем раньше, и рост стоимости может сохраняться.

И точно так же, с *соответствующими изменениями*, о падении покупательной способности монеты. Таким образом, добыча металлов на рудниках замедляется, и уменьшенное предложение естественным образом ведет к повышению стоимости; и если объем бизнеса остается таким же, как и раньше, существует более высокий спрос на деньги, в то время как падение продолжается, и этот новый спрос также помогает восстановить старую стоимость. Все это делается в интересах сохранения стабильной стоимости.

(f) в силу, наконец, этого Обстоятельства более высокий спрос на деньги удовлетворяется либо одним из двух способов, либо увеличением запаса монеты, либо увеличением скорости обращения имеющейся в наличии. Чрезвычайно удачно, что повышенный спрос на деньги, особенно если он носит временный характер, не обязательно увеличивает Предложение или изменяет стоимость, а лишь спешит израсходовать имеющиеся деньги. На колебания спроса реагируют более медленным или более быстрым обращением. Это, как правило, позволяет поддерживать стоимость существующего запаса денег стабильной в определенных пределах. Незнание этого принципа или безразличие к нему привело к огромным бедам в Соединенных Штатах. В администрации генерала Гранта, например, крик о том, что требуется больший объем

денег "для перемещения урожая", был катастрофическим по своим результатам. Истина заключается в том, что объем денег в Соединенных Штатах был тогда и остается с тех пор слишком большим, учитывая их характер, как мы вскоре увидим. Множащаяся и приносящая плоды природа Быстроты обращения никогда не была понята нашими национальными финансистами. Однако, когда предприятия множатся, а обмены постоянно увеличиваются в количестве и разнообразии, тогда должен быть большой объем денег, и эта большая сумма обеспечивается уже указанными способами, возможно, с небольшими изменениями стоимости, но временные приливы и отливы в бизнесе не должны оказывать никакого влияния на массу денег, а только на их движение, и, следовательно, их стоимость вряд ли будет нарушена.

Эти Шесть оснований представляются удовлетворительными и достаточными для объяснения высокой устойчивости стоимости золота и серебра, поскольку их стоимость определяется соображениями, относящимися к самим этим металлам. Теперь мы переходим к двум дополнительным причинам, по которым золото и серебро являются лучшими деньгами.

(2) Вторая общая причина, по которой золото и серебро являются лучшими деньгами, заключается в том факте, что правительства мало что могут сказать или сделать о ценности, количестве и способе обращения таких Денег. Что касается кредитных денег, таких как наши собственные доллары и векселя национального банка, правительству есть что сказать. Когда мы вспоминаем, как устроены правительства, что они являются лишь временным комитетом граждан для особых целей; из какого рода лиц они обычно состоят; разнообразие вопросов, которые они вынуждены рассматривать в течение коротких периодов пребывания у власти; отсутствие у них по большей части экспертных знаний; огромные ошибки, которые они допускали в прошлом во всех финансовых вопросах; и что те, кто больше всех знает об их действиях в прошлом и настоящем в таких вопросах, меньше всего уверены в их способности действовать мудро; тем лучше мы увидим силу оснований для этой второй причины. Во всех существенных отношениях золотые и серебряные деньги регулируют сами себя. Эти металлы стали деньгами и продолжают оставаться ими в основном смысле независимо от постановлений какого-либо правительства. Народ выбирал их: они выбирают их до сих пор. Как мы видели, монеты не обязаны своей ценностью государственной марке, поскольку металл, из которого они изготовлены, до чеканки стоит ничтожно мало. Чеканка монет публично подтверждает количество и качество металла в монете, и это все. О стоимости своих монет правительства ничего не говорят. Они ничего не могут сказать. Это зависит от суждений людей, а вовсе не от указов. Ни один закон Соединенных Штатов не может напрямую увеличить стоимость золотого доллара на заметную долю. Закон предписывает, чтобы она состояла из $25\frac{4}{5}$ гранов золотой трои $\frac{9}{10}$ пробы, монетный двор штампует ее таким образом и удостоверяет, после чего она сама определяет свою стоимость.

Некоторые правительства взимают небольшую плату за чеканку монет для своих граждан, а некоторые нет. Взимаемая плата называется *сеньоражем*. Англия чеканит золотые монеты для всех желающих по сеньоражу 0,032%, что является практически бесплатной чеканкой. Франция взимает плату за золото в размере 216%; а по закону 1874 года Соединенные Штаты ничего не взимают за чеканку золота. Людям предоставлено самим говорить, сколько денег они будут чеканить; и, получив их обратно с монетного двора, они могут делать с ними все, что им заблагорассудится; они могут копить их, они могут переплавлять их, они могут продавать их дома для покупки и они могут экспортировать их в иностранной торговле, по своему желанию.

Теперь это большое приобретение, огромное облегчение - иметь Деньги, с которыми правительству нечего делать, кроме как чеканить их; деньги, которые не требуют одолжений, не нуждаются в надувательстве, никогда никого не обманывают, умеют сами о себе позаботиться, всегда респектабельны и везде пользуются уважением.

(3) Последняя общая причина, по которой золото и серебро приносят наилучшие деньги, заключается в их физических особенностях, в соответствии с которыми они (а) *однородны по качеству*, (б) *удобно переносимы*, (в) *делимы без потерь*, (г) *легко поддаются впечатлению* и (д) *всегда красивы*.

Чистое золото и чистое серебро, независимо от того, где их добывают, имеют одинаковое *качество* по всей земле. Иначе обстоит дело с железом, углем и медью. Золото есть золото, а серебро есть серебро. Золото, добываемое сегодня в Калифорнии, ничем существенным не отличается от золота, использованного Соломоном при строительстве Храма, а серебро из рудников Невады - это то же самое, что серебро, заплаченное Авраамом за пещеру Махпела. Природа своим мудрым перстом отчеканила их для универсальных денег; и универсальная чеканка монет, то есть монет одинаковой степени пробы, приведенных в простые числовые соотношения друг с другом по весу и имеющих хождение повсюду благодаря всеобщему доверию к ним, хотя и имеющих символы, предпочитаемые нацией, которая их чеканит, является одной из мечтаний и надежд экономистов, которая когда-нибудь осуществится

"Прекрасный будущий день,
Который Судьба ярко позолотит".

Золото и серебро достаточно *портативны* для всех целей современных денег. Их вес невелик по сравнению с их стоимостью. Тысячу долларов золотом на самом деле перевозить не так легко, как переводной вексель или банковскую расписку; и способы легко перенять, и они использовались со времен римлян (на самом деле, с более поздних времен ассирийцев), благодаря которым перевод больших масс монет по большей части исключался; и все эти способы были подробно объяснены в предыдущей главе о коммерческих кредитах. Но для обычных обменов, для которых они предназначены, золотые и серебряные монеты достаточно портативны. Автор перевез через океан, вложив в палец перчатки и положив в жилетный карман, тройский фунт английских соверенов стоимостью около 230 долларов, едва ощущая их вес, хотя легко удостовераясь в их наличии прикосновением руки. Опыт таких стран, как Франция и Германия, в которых Деньги были и остаются в основном металлическими, не показал, что они обременительны из-за своего веса; и, во всяком случае, лучше принять все другие огромные преимущества золотых и серебряных денег вместе с некоторыми неудобствами в отношении веса, если кто-то хочет настаивать на этом, чем принимать заменители, которые во всех отношениях уступают деньгам, за исключением того, что они легче в наших кошельках. К сожалению, они "легче" и в других отношениях.

Более того, золото и серебро отличаются от драгоценных камней и большинства других драгоценных вещей тем, что они *делятся* без какой-либо потери ценности на кусочки любого требуемого размера. Совокупность кусочков стоит столько же, сколько масса, а масса столько же, сколько сами кусочки. Это большое денежное преимущество, потому что для удобства

ведения бизнеса требуется значительное разнообразие монет, и надлежащее соотношение каждого вида к остальным является вопросом проб, и если какой-либо вид будет отчеканен сверх спроса, не требуется ничего другого, как перечеканить его в других номиналах, и таким образом вся стоимость сохраняется для страны в наиболее удобной форме.

Таким образом, на золото и серебро легко *наложить* любую печать, которую правительство решит на них наложить. Действительно, в своем естественном состоянии они слишком мягкие, чтобы долго сохранять отпечаток штампа. Соответственно, для целей чеканки монет они всегда сплавляются с другим металлом, главным образом с медью, поскольку по химическому закону всякий раз, когда два таких металла смешиваются вместе, соединение становится тверже любого из двух ингредиентов. Большинство стран в настоящее время используют в своих золотых и серебряных монетах сплав $\frac{1}{10}$, но Англия по-прежнему придерживается своего древнего правила - только $\frac{1}{12}$. Таким образом, составленные монеты получают легко и надолго сохраняют четкую надпись и другие выбранные для них обозначения. В монархических странах голова правящего монарха обычно выбита на текущих монетах; во всех странах есть своего рода национальные эмблемы; совсем недавно на некоторых монетах Соединенных Штатов была сделана соответствующая надпись "In God we trust"; так что патриотические и даже религиозные ассоциации связаны с национальными деньгами. Хотя сплавы придают монетам твердость, все же после длительного использования они теряют часть своего веса из-за истирания, и правительства обычно указывают небольшой вес, по достижении которого монеты больше не являются законным платежным средством для погашения долгов. Таким образом, английский соверен весит 5 пенни весом $3\frac{17}{623}$ грана, содержащих $113\frac{1}{623}$ грана чистого золота, и когда он опускается ниже 5 пенни весом $2\frac{1}{2}$ грана, он теряет свой статус законного платежного средства.

Наконец, золото и серебро, превращенные в Деньги, представляют собой предметы огромной *красоты*. Это неплохая рекомендация для этих металлов за деньги всего мира. Они чистые. Они красивы. Людям нравится их видеть, обращаться с ними и иметь их. Их идеально круглая форма, орнамент, покрывающий все изделие, фрезерованные и рифленые края, патриотическая эмблема, какой бы она ни была, религиозная или иная легенда, а также яркий цвет - все это элементы их красоты. Воспитывающая сила хорошей монеты, поддерживаемой в хорошем состоянии с эстетической, исторической и коммерческой точек зрения, имеет значение для любой страны. Целый народ, постоянно имеющий дело с такими деньгами, не может не получить от этого благотворного развития. Например, новая немецкая чеканка монет, в отличие от старых денег германских государств, служит хорошей иллюстрацией всего этого. Новые немецкие монеты от самых высоких до самых низких очень красивы и уже имели тенденцию и будут иметь тенденцию все больше и больше, при прочих равных условиях, указывать на истинную немецкую национальность.

11. Серебро намного уступает золоту как денежный металл по той главной причине, что оно зарекомендовало себя гораздо менее устойчивым в своей общей *стоимости*; и его стоимость менее устойчива, потому что оно подвержено большим изменениям в своем предложении и большим колебаниям спроса на него. В качестве примера, касающегося предложения, мы приводим тот факт, что годовой объем производства серебра в мире *удвоился* в третьей четверти этого столетия, увеличившись в среднем с 40 000 000 долларов в год в 1851-61 годах до 80 000 000 долларов в 1875 году; и что только в Неваде в 1876 году было добыто столько же, сколько во всем мире за двадцать лет до этого. Кроме того, Спрос, то есть эффективное

общественное мнение, не привязан к серебру, как к золоту, в качестве стандарта ценностей. Действия Англии в 1816 году, Соединенных Штатов в 1853 году, Германии в 1871 году, Скандинавии в 1874 году и Латинского союза в 1876 году, *юридически сделавшие золото единственным стандартом услуг, а серебро вспомогательным по отношению к нему*, конечно, повлияли в большей или меньшей степени на спрос на серебро как на деньги и, таким образом, изменили его стоимость. У нас под рукой есть данные, демонстрирующие влияние этих двух причин в совокупности: средняя цена серебра на золото с 1833 по 1874 год на лондонском рынке, который является мировым рынком драгоценных металлов, составляла в течение 40 лет всего около 60 пенсов за унцию, никогда не опускаясь ниже $58\frac{1}{2}$ и никогда не поднимаясь до 63. При цене 60 пенсов за унцию (444 грана чистого серебра, стандартное английское серебро 925 пробы) соотношение золота к серебру составляет 1: 15,716. Но между маем 1875 и июлем 1876 года, когда обе вышеупомянутые причины вступили в полную силу, серебро подешевело на лондонском рынке до 47 пенсов за унцию, то есть на 21%, а соотношение золота к серебру составило 1:20. Цена постепенно снова выросла примерно до 53 пенсов за унцию и оставалась на этом уровне до 1882 года, между этой датой и 1890 годом процесс *снижения* продолжился, и общий результат составил 25%-ную скидку по сравнению со старым средним значением в 60 пенсов золотом за унцию серебра.

Эти факты отрицательно сказываются на пригодности серебра для того, чтобы стать независимой мерой ценностей. Когда, однако, предполагается, что золото и серебро будут обращаться вместе в некотором количественном соотношении друг к другу как деньги, становится необходимым, чтобы правительство установило, насколько это возможно, не общую стоимость того или иного, а относительную стоимость каждого в каждом из них на данный момент. Но эта специфическая ценность также продолжает регулироваться независимо от правительственных указов. Независимо от того, насколько хорошо будет выполнена работа по определению фактического соотношения, в котором они обмениваются на свободном рынке, она, безусловно, будет требовать пересмотра время от времени. Это то, что называется *биметаллизмом*. Теперь читатель поймет фундаментальную и неискоренимую трудность, связанную с биметаллической системой, которая на горьком опыте заставила почти все европейские страны отказаться от нее. Нам особенно важно понять, как Соединенные Штаты преуспели в столетней попытке сохранить *равновесие* в качестве совместной и законной Меры обслуживания как золота, так и серебра в фиксированном количественном соотношении.

Александр Гамильтон в качестве первого секретаря Национального казначейства, приступив к превосходной подготовительной работе, проделанной Робертом Моррисом и Томасом Джефферсоном, руководил действиями Конгресса по созданию Монетного двора в 1792 году и действительно определил вес и пробы первых федеральных монет и их относительную стоимость каждой в отдельности, серебряные монеты были отчеканены в 1794 году, а золотые - в 1795 году. Серебряный доллар был скопирован с испанского торгового доллара, который содержал 371,25 грана чистого серебра, и это точное содержание нашего национального серебряного доллара с того дня по сей день. Половинки, четвертаки и десятицентовики были точно пропорциональны по весу и крупности своим единицам измерения. Гамильтон предположил, что золото тогда стоило в Европе в 15 раз больше серебра, и посоветовал, как следствие, что золото доллар должен содержать 24.75 зерен чистого, и что доллары должны быть сплавлены на английском размере $\frac{1}{12}$, таким образом делая серебряный доллар весить 405 зерен и золотого доллара 27 зерен; но съезд, в то время как принятие золота доллар так и просто в качестве секретаря рекомендован, предпочтительнее *сплав* серебряный доллар, что

на 44,75 зерна вместо 33,75, таким образом, делая его вес 416 зерна. Сплав не имеет значения по стоимости.

Из соотношения 1: 15, установленного актом Конгресса в соответствии с мнением Гамильтона относительно относительной стоимости золота в серебре, которое должно поддерживаться в монетах, последовали непредвиденные и важные последствия, поскольку это не было истинным соотношением их стоимости в то время на мировых рынках; унция золота в то время стоила больше, чем 15 унций серебра, и, соответственно, стоила больше вне чеканки, чем в ней, и поэтому экспортировалась в предпочтении серебру при оплате внешних балансов, особенно после того, как Франция изменила относительную юридическую стоимость на 1: 15½, что произошло в 1803 году; и, конечно, золото отказалось обращаться здесь при тех обстоятельствах, будучи недооцененным при чеканке монет, что дает прекрасную иллюстрацию экономического закона, который будет раскрыт под следующим числовым заголовком, а именно, что более дешевые деньги всегда будут вытеснять более дорогие из обращения. Только в 1834 году внимание Конгресса было настолько сильно привлечено к этому факту и последствиям, чтобы обеспечить принятие закона для его исправления; и этот закон о чеканке монет 1834 года оценивал соотношение золота к серебру как 1: 15,98. Вес золотого доллара при этом был снижен с 27 до 25,8 гран, а сплав увеличен с $\frac{1}{12}$ до $\frac{1}{10}$. Эти изменения 1834 года увеличили относительную юридическую оценку золота в серебре на 6,53%. Но это, в свою очередь, зашло слишком далеко в противоположном направлении; золото не стоило 1: 15,98 на рынках драгоценных металлов Европы; Франция сохраняла стабильное соотношение 1: 15,50; и, следовательно, коммерческий оборот металлов теперь изменился на противоположный, серебро перешло в Европу, чтобы ликвидировать торговый баланс, и золото начало поступать в Соединенные Штаты, где на него можно было купить более чем на 3% больше серебра, чем в Европе.

Через три года после вышеуказанных изменений, то есть в 1837 году, стандарт $\frac{9}{10}$ монет вместо $\frac{11}{12}$ был применен законом и к серебру, и эта измененная проба потребовала изменения веса серебряных монет, если необходимо было сохранить соотношение 1: 15,98 между золотом и серебром. Соответственно, вес серебряного доллара, а также двух половинок, четырех четвертаков и так далее был снижен с 416 гран до 412½, то есть в серебряные монеты было вложено меньше сплава, но количество чистого серебра в долларе осталось таким же, как было, а именно 371,25 грана. С 1834 года не было изменений в золотом долларе и его мультипликаторах, а с 1837 года не было изменений в серебряной *долларовой монете*, и законное соотношение стоимости золота и серебра в наших монетах по-прежнему составляет 1:15,98, поскольку серебряный доллар 1878 года и далее до 1890 года соответствует по весу и пробе доллару 1837 года.

Тем не менее, несмотря на предпринимаемые усилия и вносимые время от времени изменения для поддержания юридического *равновесия* между двумя металлами, в столетии, которое сейчас подходит к концу, никогда не было сколько-нибудь значительного периода, в течение которого золотые и серебряные доллары свободно и безразлично обращались бы в Соединенных Штатах. Иногда это был один вид, иногда другой, но никогда оба вида одновременно. Настоящая статья написана весной 1890 года: оба вида долларов являются законным платежным средством по всем государственным и частным долгам в прежнем соотношении; национальное правительство заявляет, что ему безразлично, выплачивает ли оно золото или серебро в погашение своих бумажных денег, но, в конце концов, за исключением

Тихоокеанских штатов и нескольких особых отраслей бизнеса в городах Востока и Ближнего Востока, золотые монеты сейчас не находятся в обычном обращении, банковские ящики, набитые серебряными долларами, почти не ощущают веса и не видят блеска золотых монет, и если какая-либо из этих случайных чтобы быть выплаченными обычным клиентам банка, они почти наверняка вернутся в виде быстрого депозита. Теоретический биметаллизм Соединенных Штатов был практическим, хотя и альтернативным монометаллизмом с различными побочными и сопутствующими недостатками и потерями.

К 1853 году эти недостатки давно предпринимавшейся двойной меры оплаты услуг, ставшей законным платежным средством по всем долгам, стали достаточно очевидны для всех, поскольку опыт показал, что стоимость золота и серебра в каждом из них не постоянна, а постоянно меняется; и тогда Конгресс мудро решил сделать законным платежным средством только золото, за исключением сумм ниже 5 долларов. В связи с этим значительным изменением в чеканке монет одновременно было введено меньшее изменение, а именно, для уменьшения веса серебряных полдоллара и его подразделений, с тем чтобы их номинальная стоимость при чеканке монет была значительно выше их металлической стоимости и, таким образом, был предотвращен их экспорт. Соответственно, полдоллара было уменьшено в весе с 206 до 192 гран, а монеты меньшего размера - пропорционально. Это было сделано в подражание английскому законодательству 1816 года и привело к появлению в этой стране *дополнительной* чеканки серебряных монет, которая продолжается до сих пор, и номинальный доллар которой весил на 6,91% меньше серебряного доллара, который так или иначе не упоминался в законе 1853 года, но который тогда стоил примерно на три цента дороже золотого доллара и, конечно, был полностью изъят из обращения.

Под влиянием покойного Сэмюэля Б. Раггса эти вспомогательные серебряные монеты были приведены в 1875 году в соответствие с серебряной системой Франции и Латинского союза. Их серебряная монета достоинством в пять франков, которая также составляет $\frac{9}{10}$ fine, weighs just 25 grams or 385.8 grains, а стоимость доллара из нашего вспомогательного серебра, как мы только что видели, составляла 384 грана; и поэтому было необходимо лишь незначительно увеличить вес наших более мелких серебряных монет, чтобы установить реальную связь между ними и большей частью европейского серебра. Две половинки, четыре четвертака, десять десятицентовиков нашего серебра с 1875 года обесценились по весу (не по пробе) на 6,47% по сравнению со стандартным серебряным долларом. Более важная связь с Европой была связана с нашими первыми пятицентовыми никелевыми монетами, каждая из которых весит всего пять граммов, а пять из них, уложенных по порядку, имеют длину ровно в *дециметр*. Это были первые официальные применения Метрической системы со стороны Соединенных Штатов. Никелевые монеты, как пятицентовые, так и трехцентовые, состоят из 75 частей меди и 25 частей никеля; а одноцентовая монета состоит из 95 частей меди и 5 частей олова-цинка. Долги в размере 4 центов могут быть законно оплачены одноцентовыми монетами, 60 центов трехцентовыми монетами, 100 центов пятицентовыми монетами, 500 центов *вспомогательным* серебром и любой суммой в золотых монетах или в серебряных долларах.

12. *Деньги, уступающие по общей стоимости, будут, пока они обращаются локально, вытеснять из обращения деньги более высокого качества.* Это положение является фундаментальным и универсальным в денежно-кредитной науке. Единственное исключение из этого правила встречается в *монетах-жетонах* и в вспомогательном серебре, поскольку оно имеет качество *жетона*, то есть в той мере, в какой его *номинал* превышает его стоимость в

слитках. Основным мотивом при чеканке токенов является обеспечение того, чтобы мелкие монеты страны использовались для их собственного местного использования. Токены-деньги не имеют ценности для экспорта, предназначены только для небольших бирж, являются законным платежным средством только для очень небольших сумм и приемлемы только на местных и общепринятых основаниях. За исключением случаев, приведенное выше утверждение является всепроникающим и контролирующим Законом финансов и иллюстрировалось снова и снова в каждую эпоху и в каждой нации. Она настолько прочна, насколько это может сделать субстанция истины, хотя на первый взгляд это выглядит как парадокс. Мы, естественно, думаем, что то, что превосходно во всех отношениях, скорее стремится вытеснить то, что уступает местами, но в случае с деньгами закон прямо противоположный; и совершенная монета полного веса, вместо того чтобы вытеснять легкие и обесценившиеся монеты, всегда сама вытесняется ими из обращения.

Причина этого становится очевидной в тот момент, когда мы задумываемся о природе Денег. Деньги всегда являются Ценностью, кроме того, в соответствии с Законом или Обычаем они выполняют функцию инструмента обмена. Как деньги, они никому не нужны, кроме как для покупки, и до тех пор, пока правительство и сообщество относятся к легкой и цельной монете как к равной ценности, безразлично получая их в уплату долгов и налогов, ясно, что никто не отдаст в уплату долгов и налогов то, что действительно стоит больше, до тех пор, пока то, что действительно стоит меньше, будет идти так же далеко. Некачественные изделия останутся на рынке, где за них будут платить столько же, сколько за изделия высшего качества, в то время как изделия высшего качества приобретут форму или переместятся в место, в котором за счет их превосходства можно получить некоторое преимущество. Брошенное в тигель или экспортируемое в торговле, это превосходство немедленно проявляется; и, следовательно, заранее можно с уверенностью предсказать, что в тигель или в каналы внешней торговли будут брошены такие деньги, и весь опыт в один голос свидетельствует, что именно туда направляются такие деньги.

Аристофан, греческий поэт-комик, живший в 5 веке до нашей Эры, кажется, был первым писателем, который заметил, что хорошие монеты полного веса склонны вытесняться из обращения более легкими и бедными монетами, и он, ошибочно поняв причину этого, немилосердно высмеивал своих соотечественников за то, что они предпочитают плохие монеты хорошим, а демагогов, таких как Клеон, почетным гражданам вместо правителей. Ниже приведены стихи:—

"Часто мы размышляли о подобном злоупотреблении,
При выборе людей на должности и монет для общего употребления;
Ибо ваши старые и стандартные монеты, оцененные, одобренные и испытанные,
Здесь, среди греческих народов, и во всем мире за их пределами,
Признанные во всех королевствах за надежную печать и чистую пробирку,
отвергаются и выбрасываются на помойку вчерашнего дня;
За мерзкий, фальсифицированный выпуск, просрочку, подделку и низкопробность,
которые вместо них пропускает городское движение!
И люди, баллотировавшиеся на посты, отмеченные признанными достоинствами,
И мужественными поступками чести, и благородным происхождением;
Обученные упражнениям и искусству, священным танцам и песне,
Все они вытеснены низменной, неблагородной толпой;

Ничтожная печать и вульгарный металл возвышают их до командования и места,
Наглые притворщики, негодяи из расы негодяев,
Которым государство в прежние века вряд ли позволило бы стоять
При жертвоприношении отверженных, как того требует закон. козлы отпущения на земле".

Сэр Томас Грэшем, финансист королевы Елизаветы и основатель Королевской биржи и Грэшем-колледжа в Лондоне, был первым мыслителем, который полностью понял и научно объяснил то, что Аристофан и другие заметили как факт, и то, что в его объяснении, следовательно, может быть правильно названо "*Законом Грэшема*." Мы добавим несколько исторических иллюстраций этого факта и закона, поскольку они во многих отношениях поучительны.

(а) Город Амстердам основал свой знаменитый банк в 1609 году, потому что, казалось, не было другого способа помешать обрезанным и изношенным иностранным монетам, которые тогда и в течение длительного времени обращались на этом огромном Торговом рынке, полностью вытеснить полноценные деньги, которые постоянно поступали на монетный двор города. Банк был создан как муниципальное учреждение с этим намерением; он был в банке депозит только; он взял все старые монеты на своих *слитках* значение только; и тогда у них reminted при полной массе; он дал вкладчикам кредитной на своих книгах в условиях *новых* денег на все *старое* они решили принести в; Затем она корректируется расчетов между купцами и всех остальных своих клиентов путем простого перечисления на его балансе; город требует от всех долгов, причитающихся в Амстердаме вносится в новый "банк-деньги", у которого отняли все неопределенности из векселей, выписанных на Амстердам, который ранее подлежащий уплате в обрезается и стертой монетой, и поэтому иногда на столько, сколько 10% скидка в другие города; это простое требование принес эти иностранные векселя номинальной и держали их там; полный взвешенный деньги сейчас штампуются по городу монетный двор обители в обращении, будучи теперь единственной мерой услуг; и таким образом он стал интерес и удобство каждый деловой человек в Амстердаме, чтобы эти простые отношения с банком, который, в свою очередь, пользовался неограниченным кредитом в коммерческом мире на протяжении почти двухсот лет.

(b) Великая английская рекапитализация 1696 года была завершена в соответствии с требованиями Закона Грэшема. Маколей графически описывает причины и следствия этого в своей 21-й главе. Старые серебряные монеты были отчеканены с молотка; некоторые из них были идеально круглыми; края не были ни заточены, ни рифлеными; надпись не была настолько близка к краю, чтобы буквы были повреждены небольшим надрезом; было легко отрезать один-два пенни, а затем пустить монеты по кругу; это было выгодно, и напрасно Елизавета постановила, что клипер должен понести наказание за государственную измену; почти все монеты королевства были изуродованы, и примерно в 1660 году был введен новый способ чеканки монет. Мельница, на которой работали лошади, изготовила новые монеты по более совершенным принципам. Они были абсолютно круглыми, а по краям была нанесена легенда, и все они были одинакового веса. Их выбросили, чтобы пропустить ток с чеканными деньгами, и, похоже, ожидалось, что они скоро придут, чтобы заменить их. Но они этого не сделали. И то, и другое поначалу принималось без различия отдельными торговцами и государственными сборщиками налогов. Но размолотых денег вскоре стало не хватать, а старые деньги постоянно становились все хуже. Чем легче становились старые монеты, тем реже становились новые; ибо кто стал бы платить двумя унциями серебра, когда одна унция была законным платежным

средством? Новые деньги переплавлялись, вывозились, копились, но обращения им не было. В конце концов одни люди стали отказываться от самых легких монет, а другие требовали, чтобы их серебро выплачивалось им по весу, а не по сказке, и из-за каждого прилавка возникали споры в каждом поселении, и монета действительно была настолько разнообразна по своей ценности, что в королевстве больше не существовало никакого средства измерения ценности; бизнес был в крайнем замешательстве, общество стояло на ушах, бедняков безжалостно обирали, а самые проникательные неимоверно разбогатели; и якобиты втайне ликовали в надежде воспользоваться преобладающим спросом. недовольство с целью свержения едва установившегося революционного правительства Вильгельма и Марии; когда по совместному совету двух таких философов, как Локк и Ньютон, и двух таких государственных деятелей, как Сомерс и Монтегю, правительство приняло смелое решение вернуть все серебро королевства. Парламент установил ранний день, после которого никакие урезанные деньги не могли поступать, кроме как в виде платежей правительству, и более поздний день, после которого они вообще не могли поступать.

(с) Закон Грэшема нашел прекрасные иллюстрации в денежной истории Соединенных Штатов. Мы уже видели причину, по которой первые серебряные доллары 1794 года не могли конкурировать в качестве валюты с золотыми монетами 1795 года, — серебро было недооценено в юридическом соотношении 1: 15, — оно было бы намного ближе к европейскому рынку в соотношении 1: 15,5. Была и другая причина, действовавшая в том же направлении с самого начала, которая, однако, стала известна правительству только десять лет спустя. В 1805 году была отчеканена всего 321 серебряная долларовая монета; и 1 мая 1806 года вступил в силу приказ президента Джефферсона директору Монетного двора: *"все серебро, подлежащее чеканке на Монетном дворе, должно быть мелкого достоинства, так что стоимость самых крупных монет не должна превышать половины доллара"*. Президентская причина, указанная для этого приказа, такова: *"были произведены значительные закупки долларов, отчеканенных на Монетном дворе для их экспорта, и что вполне вероятно, что будут произведены дальнейшие закупки и экспорт"*. Чеканка серебряных долларов, приостановленная таким образом, не возобновлялась в течение 30 лет. Что случилось с этими долларами? Ничего, просто они были слишком ценными. Гамильтон принял для своего нового доллара точный вес в чистом серебре обычного испано-мексиканского доллара, который тогда и в течение длительного времени был денежной единицей процветающей вест-индской торговли; обрезанные и изношенные монеты этой популярной марки поступили в обращение в больших количествах по всей территории Соединенных Штатов и вытеснили новые и качественные монеты в соответствии с принципом, гораздо лучше понятным сейчас, чем тогда; само распоряжение президента было не очень разумным, поскольку две половинки, четыре четвертака или десять десятицентовиков были тогда равны по весу и чистоте долларовым монетам и фактически были почти равны им. (если не совсем) в равной степени вытеснены более мелкими испано-мексиканскими монетами. "Четырехпенсовики" и "девятипенсовики" ("йоркский шиллинг") этой чеканки были почти исключительно разменной монетой Нью-Йорка и Новой Англии в первой половине нынешнего столетия. "Десятицентовики" и "полуденники" нашей собственной чеканки, хотя и были давно легализованы, натурализовались очень медленно. Уже описанные изменения в монетах 1853 года впервые дали хороший шанс нашим более мелким серебряным монетам.

Последняя местная иллюстрация Закона Грэшема заставит нас предвосхитить здесь обсуждение под следующим числовым заголовком, поскольку мы предположим, что

существует такая вещь, как бумажные деньги, и что действующий сейчас Закон работает в связи с ними, а также с различными формами металлических денег. В 1862 году казначейские билеты, обычно называемые зелеными банкнотами, ставшие законным платежным средством для погашения долгов, хотя и не приносящие процентов, были выпущены национальным правительством на сумму 450 000 000 долларов. Конечно, при таких обстоятельствах они обесценились по сравнению с золотыми долларами, которые в золотых долларах *они были невыполненными обещаниями выплатить*. Как только стоимость доллара США упала значительно ниже стоимости золотых долларов, последние буквально через несколько дней покинули каналы торговли. Курс доллара постепенно опускался ниже стоимости *вспомогательных* серебряных монет, и последние послушно и полностью покинули коммерческую сферу. В конце концов, курс зеленых упал даже ниже уровня медных центов, которые в то время обходились правительству примерно в полцента каждый, и этот неизменный закон денег очистил обращение от медяков, и людям пришлось прибегать за самой мелкой разменной монетой к почтовым маркам, пластырям для голени и прочим мерзостям. К счастью, страна выжила и увидела, как эти процессы были полностью обращены вспять, а старый закон был подтвержден с другой стороны. Когда, спустя значительный промежуток времени, бумажный доллар подорожал до должной высоты, было интересно наблюдать, как медные центы быстро появились вновь; после еще большего подорожания бумаги обратно в изобилии вернулось дополнительное серебро; и по мере приближения дня погашения бумаги серебряные и золотые доллары с улыбкой приветствовали своих старых уличных знакомых.

13. До сих пор мы рассматривали только Монету-деньги в ее двух формах, *основной и вспомогательной*. Последнее теперь можно отбросить как малозначащее само по себе и как уже было полностью разъяснено: последнее - это единственные Деньги, которые имеют самостоятельное право быть *товаром*, и единственные Деньги, которые могут давать начало ценностям *наименованиям*, таким как соверены, доллары, марки и франки. *Что такое доллар?* Доллар - это $25\frac{1}{2}$ крупинки металлического соединения, из которого девять частей - чистое золото, а одна часть - упрочняющий сплав. Это определенное *количество* вещи, определенно и юридически описанной. Это видимый, осязаемый и хорошо известный *товар*. Правительство правомочно, если ему заблагорассудится, изменять количество золота, составляющее доллар, хотя люди быстро и грубо скорректируют цены на Услуги в соответствии с изменившимся их соотношением; оно правомочно даже производить доллар из серебра, как наше правительство пыталось сделать (по большей части безуспешно) в течение столетия, хотя оно *не* правомочно вводить в обращение оба доллара как таковые одновременно; но цивилизованные и развитые правительства практически не компетентны производить доллар из чего-либо еще, кроме золота и серебра.

Деньги - это текущая и законная мера оказания Услуги; для достижения цели и в том смысле, в каком только Деньги возникают и становятся текущими, их материал должен быть ценным товаром; и после столетий экспериментов и исключений ни один цивилизованный народ теперь не терпит в этом отношении никакого другого товара, кроме золота или серебра. Такой избранный товар, становясь, как уже объяснялось, реальным средством передачи из рук в руки при обмене, запечатлевает *своеназвание* в умах людей как идеальную меру услуг, мерой, которой они могут пользоваться и используют постоянно, не имея при этом дела с самим товаром. Но эти идеальные доллары, эти деноминированные доллары нужно держать в узде, постоянно возвращаясь к реальным, осязаемым вещам-долларам. Наименование возникает только в связи с использованием вещи, возможно, не может существовать независимо от нее и

нуждается в постоянном сведении к ней (так сказать, путем фактического контакта), чтобы быть полезным в качестве меры. Точно так же, как люди говорят о дюймах и рассчитывают по дюймам в тысячах случаев, когда фактический дюйм не используется в качестве меры, и в каждом случае сомнений, споров или трудностей прибегают к реальному дюйму, и, таким образом, идеальный дюйм устойчиво сохраняется в умах людей благодаря частым ссылкам на внешний стандарт; так и ментальная мера услуг, которую люди незаметно приобретают от использования объективной меры, должна поддерживаться истинной благодаря реальному и частому контакту с этой мерой.

Но помимо этой Вещи- Доллара и его Номинала, которые всегда идут рука об руку, как человек и его тень, есть еще один вид Денег, а именно Доллар-Обещание. Теперь мы должны заняться этим. Что такое долларовая банкнота? Как она читается? Это всегда Обещание какого-либо Эмитента выплатить предъявителю один доллар, то есть это законное и определенное количество драгоценного металла. Здесь нет никакой тайны. Ее и не может быть. Доллар - это осязаемый и весомый товар. Долларовая банкнота - это обещание предоставить этот товар на предъявителя по первому требованию. Разница в роде такая же, как между бушелем кукурузы и обещанием человека своему бедному соседу дать ему бушель, если он придет за ним. Отчеловека, от его способностей и характера зависит, сколько стоит обещанная кукуруза; и, таким образом, отэмитента, от его способностей и характера, зависит, сколько стоит обещанная монета. Эмитент может обладать таким положением, что сможет обеспечить выполнение своих обещаний о том, что они станут "текущим и законным видом Услуг"; и если это так, то они станут Деньгами в соответствии с определением.

Таким образом, существует такая вещь, как Бумажные деньги, хотя многие высокопоставленные лица неохотно признают, что любые простые обещания вообще могут быть деньгами. Что касается нас самих, то мы не можем отказать в любезности термину "деньги" по отношению к бумажным обещаниям расплатиться монетой, которую наша Страна делает законным платежным средством по всем долгам, государственным и частным. Однако превращение их в законное платежное средство ни на йоту не меняет их природу. Они по—прежнему являются обещаниями, и не более того. Их *стоимость* во всех случаях зависит от характера и ресурсов Эмитента; их *валюта* может быть повышена (по некоторому курсу стоимости), если они станут законным платежным средством. Ничто ни при какой возможности не может стать Деньгами, если оно сначала не станет Ценностью. Существенной характеристикой Денег является их *обобщенная* покупательная способность. Ценность обещания зависит от одного набора причин, с которыми мы теперь хорошо знакомы, — тех же причин, от которых зависит ценность всего; преобразование любой покупательной способности в деньги зависит от другого набора причин, одной из которых может быть законодательная деятельность правительства.

Бумажные деньги, как они определены в настоящее время, могут выпускаться банками с косвенной государственной санкцией или без нее, или в результате прямых действий правительства. Банк Англии выпускает бумажные деньги с 1694 года в соответствии с серией хартий, выданных правительством, которое, таким образом, становится в некотором роде ответственным перед предъявителями за погашение, то есть выполнение прямых обещаний "Управляющего и Компании Банка Англии"; с 1863 года так называемые Национальные банки Соединенных Штатов выпускают платежные обязательства, предназначенные для обращения в виде денег, под прямым руководством и квази-одобрением национального правительства; а с

1862 года это правительство выпускает непосредственно свои собственные обещания, обычно называемые "гринбеками". Эти последние покоились и сейчас покоятся в своей ценности исключительно на доброй воле Людей между собой. В соответствии с отдельным и дополнительным законодательным актом, который было бы вредно и ненаучно путать с первоначальным законодательством о обещаниях, эти конкретные бумажные деньги были и остаются законным платежным средством для погашения долгов, и это сопутствующее обстоятельство, разумное или неразумное, не меняет характера и не уменьшает обязательства первоначального обещания выплачивать монету. Никакое так называемое Решение Верховного суда не может отменить или ограничить естественное и научное различие. Деньги, по сути, бывают только двух видов: первый вид - это промежуточный и эквивалентный товар, монета; и второй вид - это Обещания выплатить их предъявителю по первому требованию, бумажные деньги.

Единственный способ сделать любое обещание уважаемым - это выполнить его в должное время. Единственный способ придать бумажным деньгам приличный вид - свято хранить в действии обещание, которое их растягивает. Соединенные Штаты обязались в 1862 году и далее выполнять свои собственные простые обещания другим методом, а именно, юридически заявляя по существу, что *обещание* является их собственным *выполнением* не нуждается ни в каком другом; и в этом настойчивом начинании повсюду встречались прискорбные провалы; потому что люди также упорно *оценивали* обещание исключительно в свете *перспективы* его буквального выполнения. Доллар за один раз потерял две трети своей обычной стоимости при использовании такой оценки. Вопрос об отношении двух видов денег друг к другу - это вопрос экономики, а не Конституционного права; или, скорее, это вопрос здравого смысла и обычной честности, и суждение по этому поводу девяти сведущих в юриспруденции людей ничуть не лучше суждения девяти других интеллигентных людей.

Поскольку Деньги можно разделить только на две разновидности: Монету и Бумагу, то и Бумажные деньги делятся на два класса: конвертируемые и Неконвертируемые. Конвертируемые бумажные деньги состоят из обещаний, которые всегда *выполняются* эмитентом в соответствии с их условиями, то есть выплачиваются наличными по воле держателя. Неконвертируемые бумажные деньги - это всего лишь другое название для невыполненных обещаний. Стоит ли удивляться, что невыполненные обещания заплатить неизменно становятся менее ценными, чем *то*, что они обещают заплатить? Они ценны с самого начала, иначе они не могли бы стать деньгами, и они ценны потому, что люди предполагают, что обещание будет выполнено: в конечном итоге они обычно бесполезны, потому что люди теряют веру в выполнение обещания, которое долго откладывалось. В этом простой секрет обесценивания неконвертируемых денег, как только их количество превышает определенный предел, и как только по истечении определенного времени после их выпуска эмитент не проявляет никаких признаков того, что сдержит свое слово. Поскольку деньги - это всего лишь мера Услуг, и поскольку возможные Услуги ограничены в любое время и в любом месте, и, следовательно, поскольку количество денег, необходимое для здорового бизнеса, также ограничено, устойчиво конвертируемые бумажные деньги, при условии, что лимит количества не будет превышен, будут составлять приемлемые деньги. Но этот предел количества склонен быть превышен, независимо от того, являются ли бумажные деньги конвертируемыми или неконвертируемыми, и особенно в последнем случае, потому что соблазн давать обещания выплатить сверх средств для их быстрого погашения всегда преследует эмитента из-за *выгоды* для него в такой эмиссии, по крайней мере, на какое-то

время. Этому искушению в первую или в последнюю очередь поддавались все нации и, вероятно, все корпорации, которые когда-либо выпускали бумажные деньги. Банк Англии в целом был наиболее управляемым Эмиссионным банком в мире, и его Векселя (Обещания) завоевали наибольшее доверие и получили самое широкое распространение. Это связано с тем, что Эмитенты с самого начала сохраняли их *конвертируемыми*, за исключением двух сравнительно коротких промежутков времени. Как уже говорилось в соответствии с последним общим предложением, серебряные монеты королевства были сильно изношены и обрезаны, когда Банк был основан в 1694 году, Банк, однако, получил их на хранение клиентов по их полной номинальной стоимости; но после того, как в 1696 году началась повторная чеканка, он был обязан по закону погасить свои векселя новой монетой полного веса, то есть, возможно, за 9 полученных унций серебра он теперь был обязан выплатить 12. Следовательно, его враги, якобиты, совершили "набег" на Банк, собрав его векселя на большую сумму и предъявив их для оплаты. Банк был вынужден приостановить платежи, сначала частично, а затем и вообще. В феврале 1697 года векселя были на 24% ниже номинала. Обещания не могли быть выполнены, и поэтому их стоимость упала в соответствии с оценкой человеком вероятности того, что они снова станут *конвертируемыми*, что и произошло в течение того года в соответствии с новым уставом и привилегиями от правительства Банку.

Всего через 100 лет после первой приостановки платежей в денежной форме, в 1797 году, когда Война Французской революции предъявила англичанам такие требования к деньгам, Банк во второй раз нарушил свои торжественные обещания и официально возобновил платежи только в 1821 году. Правительство и лондонские бизнесмены делали все возможное, чтобы поддержать кредитоспособность банкнот во время приостановки, *но они не стали законным платежным средством для погашения долгов*. Правительство получило их по номиналу налогов и при условии, что коммерческие платежи в банкнотах будут проводиться как платежи наличными, если они будут предложены и приняты как таковые. Должники, предложившие банкноты, от которых кредитор отказался, имели определенные привилегии перед законом, которых не имели другие должники. Таким образом, банкноты были *квази* легализованы, но не подверглись принудительному обращению. В то время банку также было разрешено выпускать банкноты в 5, 2 и 1 фунт стерлингов. Сначала выпускаемые осторожно, банковские бумаги сохранялись по номиналу в течение нескольких лет после приостановки, что доказывает, что, когда правительство обладает монополией на выпуск бумажных денег и тщательно ограничивает их количество, и одновременно получает и выплачивает их по номиналу, оно может поддерживать неконвертируемую бумагу по номиналу или даже, достаточно ограничив ее количество, поддерживать ее выше номинала. Но эта истина не делает неконвертируемую бумагу хорошими деньгами, потому что она не делает ее саморегулирующейся валютой, а также потому, что правительство недостаточно мудро и твердо, чтобы установить и поддерживать надлежащий лимит. Хотя парламент намеревался в последующих актах подтвердить Банку Англии монополию банковского дела, постановив, что ни одно товарищество из более чем шести человек не должно принимать деньги по своим собственным векселям, тем не менее общее право гарантировало частным лицам и более мелким товариществам право делать это; и частные банкиры множились после приостановки, поскольку им было разрешено оплачивать свои векселя банкнотами Банка Англии. Таким образом, количество бумажных денег постепенно увеличивалось, пока в августе 1813 года банкноты Банка Англии не обесценились золотом на 30%.

Соединенные Штаты, как колонии, так и страна в целом, имели разнообразный и поучительный опыт обращения с неконвертируемыми бумажными деньгами. Мы рассмотрим только два или три образца. Первый выпуск казначейских билетов, обычно называемых гринбеками, которым Конгресс придал качество законного платежного средства по всем долгам, государственным и частным, за исключением пошлин на импорт и процентов и основной суммы по национальным облигациям, был произведен в апреле 1862 года и был оправдан Конгрессом исключительно как военная мера. Всего было выпущено в общей сложности 450 000 000 долларов, из которых впоследствии было привлечено 87 000 000 долларов, а остаток все еще находился в обращении в 1890 году. Через месяц после первой эмиссии в 150 000 000 долларов эти доллары начали падать в цене по сравнению с золотом; через четыре месяца, когда была санкционирована вторая партия в 150 000 000 долларов, их обесценивание было уже заметным и устойчивым; а через девять месяцев, когда президент Линкольн неохотно одобрил третью эмиссию на ту же сумму, чтобы расплатиться с солдатами и матросами, он выступил с торжественным протестом против политики такого раздувания текущих денег, которые, по его словам, *"уже стали настолько избыточными, что повысили цены сверх реальной стоимости, тем самым увеличение стоимости жизни из-за травматизма рабочей силы, а стоимости поставок - из-за травматизма всей страны"*. В марте 1863 года были разрешены бумажные обязательства на сумму 50 000 000 долларов за доли доллара, подлежащие погашению суммами не менее трех долларов в зеленых бумажках и подлежащие уплате по всем сборам в Соединенные Штаты менее пяти долларов, за исключением пошлин на импорт. С тех пор эти дробы заменили вспомогательные серебряные монеты. В июле 1863 года доллар потерял четверть своей номинальной стоимости; в июле 1864 года он потерял почти две трети своей номинальной стоимости, поскольку в тот месяц была достигнута его самая низкая точка, а именно 35 центов по сравнению с золотым долларом; в июле 1865 года он вырос до 70 центов; в июле 1866 года он составлял 66 центов, всего две трети собственно доллара; и с этого времени он медленно рос, со многими колебаниями, до Нового 1879 года, когда его стало легально и фактически можно обменять на золото и серебро. Однако его вариации за шестнадцать лет нельзя сосчитать ни по количеству лет, ни даже по количеству дней; поскольку они были многочисленными в каждый рабочий день и, как говорит контролер Нокс, *"могут исчисляться только десятками тысяч"*. Что это был за Показатель Услуг!

Между 1863 и 1879 годами векселя новых национальных банков подлежали погашению только в долларах, то есть один вид национальных обещаний к оплате оплачивался по требованию другим видом аналогичных обещаний, оба одинаково не обращаемых в монету; и, как естественное следствие, банковские векселя колебались в цене вверх и вниз в рабском подчинении неконвертируемым законным платежным средствам.

Колония Массачусетс была первым субъектом нынешних Соединенных Штатов, который как чеканил серебро, так и давал невыполнимые обещания выплатить его. Находясь под ложным впечатлением, что в Колонии останутся только Деньги, произведенные ниже стерлинга, Массачусетс в 1652 году начал чеканить серебряные шиллинги и шестипенсовики, а также трехпенсовики, намеренно заниженные по весу (включая сеньораж) на 22% ниже фунта стерлингов. Серебро для этих монет поступало в основном из торговли с Вест-Индией, куда теперь отправлялись шкуры, рыба, различные виды древесины, говядина, свинина, горох, крупный рогатый скот и лошади, за которые брали в основном сахар, патоку, ром и серебро. *"Они привезли бы больше серебра и меньше рома и других товаров, если бы первое пользовалось большим спросом дома."* (Бронсон.) Джон Халл, мастер монетного двора, снимал

15 пенсов с каждого фунта стерлингов для своей зарплаты и разбогател благодаря этому процессу. Это составило более 6%. В 1662 году в серию была добавлена двухпенсовая монета, и монетный двор просуществовал (иногда бездействовал) более 30 лет, но все отчеканенные монеты имели даты 1652 или 1662 года. Эта скудость дат обычно и, возможно, правильно объясняется тем, что чеканка монет в колонии противоречила прерогативе короны; но следует добавить, что Джон Халл был не из тех, кто добывал новые штампы, пока старые отвечали его целям. Закон запрещал вывоз этих монет под страхом конфискации всего видимого имущества; потому что, хотя эти деньги были намного хуже фунтов стерлингов, в колонии циркулировали деньги похуже этих, и закон Грэшема начал вытеснять их с самого начала, и в какой-то степени они были вывезены контрабандой и урезаны. Но, тем не менее, это было своего рода стандартом и позволяло удерживать более поздние деньги на расстоянии вытянутой руки от серебра, что и стало причиной того, что в Новой Англии за доллар давали шесть шиллингов. Испанский столбовый доллар, который был стандартом в Вест-Индии, стоил 4s. 6d. стерлингов; а в 1672 году в Массачусетсе был принят закон, разрешающий этим долларам обращаться по цене *6 провинциальных s.*, что составляло скидку на домашние монеты в размере 25%. С тех пор в Новой Англии доллар стоил шесть шиллингов. Деньги Халла называются монетами "соснового дерева" и были единственной монетой, чеканившейся в стране до обретения независимости.

Также в 1690 году Массачусетс подал первый пример, которому 20 лет спустя подражали другие колонии Новой Англии, а также Нью-Йорк и Нью-Джерси, выдачи "Кредитных векселей" для покрытия расходов на две катастрофические экспедиции против французов в Канаде. Эти векселя не стали законным платежным средством при частных платежах, и были предприняты все усилия, чтобы сохранить их кредитоспособность, но они обесценились с самого начала, и обесценились очень сильно. Массачусетс и Коннектикут сделали свои векселя подлежащими уплате налогов с надбавкой в размере 5%, установили специальные налоги для их погашения и время от времени отзывали часть выпусков. В 1718 году Коннектикут постановил, что должник, выставивший эти векселя, не должен подлежать судебному исполнению в отношении своего имущества или личности для выплаты этого долга, к этому средству, как мы видели, прибегла Англия в рамках великого банковского ограничения 1797-1821 годов. Эти ранние векселя Новой Англии не приносили процентов, не выдавались колонией взаймы и были удобным, хотя и опасным средством предвосхищения поступления будущих налогов; но после 1712 года в колониях вошла в моду схема бумажных денег, зародившаяся в Южной Каролине, которая заключалась в открытии ссудных касс для выдачи колониальных векселей под залог земли, проценты по которым помогали оплачивать расходы колонии, основная часть которых поначалу, после возврата и повторной ссуды, обеспечивала заемщиков капиталом, в то время как сами векселя давали деньги народу. Пенсильвании больше всего повезло с этой схемой из всех колоний, которые ее испробовали: еще в 1729 году Бенджамин Франклин полностью усвоил идею Джона Лоу о том, что бумажные деньги могут быть "основаны" на земле или других ценностях, заявив в брошюре того же года, что *"векселя, выпущенные на землю, фактически являются земельными чеканками"*: пенсильванские векселя, тем не менее, в 1748 году были со скидкой 46%. Некоторые из более поздних векселей колонии содержали проценты, некоторые были так называемого "нового образца", предназначенные для погашения старых, — Вирджиния в 1755 году сделала свои векселя законным платежным средством для погашения долгов, — некоторые были выпущены в виде вознаграждения за скальпы индейцев, а также за различные мануфактуры и рыболовство, но все они шли по одному пути обесценивания и приводили к одному набору результатов. Коннектикут справлялся со своими проблемами лучше

всех в колонии, и все же Бронсон говорит о состоянии дел в этой колонии в 1749 году: *"Торговля была затруднена, и царила крайняя неразбериха: нельзя было с уверенностью предсказать будущее, и кредит был почти на исходе: ни один человек не мог безопасно заключить контракт, который должен был быть выплачен деньгами в последующий срок: благоразумие и проницательность в ведении бизнеса оставались без их обычной награды."*

Джон Лоу, проницательный шотландец, родившийся в Эдинбурге в 1671 году, сын ювелира, с врожденным талантом к финансам и хорошо образованный, был первым, кто придал научную форму и окраску ложной теории о том, что бумажные деньги *представляют* товары того или иного вида и могут быть выпущены в количестве, равном их стоимости. *"Любые товары, обладающие качествами, необходимыми в деньгах, могут быть превращены в деньги, равные их стоимости. Пять унций золота равны по стоимости 20 фунтам стерлингов и могут быть превращены в деньги, соответствующие этой стоимости; акр земли равен 20 фунтам стерлингов и может быть превращен в деньги, равные этой стоимости, поскольку он обладает всеми качествами, необходимыми деньгам."* Логичность этих слов Закона достаточно очевидна для любого, кто на мгновение задумается о *природе Денег*. Из того, что земля, например, имеет ценность, не следует, что она обладает *"всеми качествами, необходимыми для денег"*; и, на самом деле, ей не хватает точного качества, необходимого для денег, потому что, хотя она и обладает покупательной способностью, она не может по самой своей форме и природе стать *обобщенной и текущей* покупательной способностью. Деньги действительно ценная вещь, но это не доказывает, что все ценные вещи могут быть деньгами. С этим радикальным пороком Лоу была связана другая точка зрения, а именно, что в любой стране может быть столько бумажных денег, сколько составляет сумма стоимости всех ее ценных вещей. Теперь мы прекрасно усвоили то, что ускользнуло от острого интеллекта Джона Лоу, а именно, что Деньги являются лишь ценной *мерой* всех других продаваемых Услуг; и, следовательно, их количество, которое может быть использовано в любое время и в любом месте, строго ограничено и имеет очень малое отношение к сумме ценностей, существующих в это время и в этом месте.

Шотландия не одобряла идею Лоу, когда он опубликовал ее там в 1705 году, и Париж тоже, когда он впервые посетил этот город, в котором и в других городах он успешно играл в азартные игры и увлекательно беседовал о финансах с принцами и государственными деятелями; но когда он вернулся в Париж в 1715 году со своим несправедливо нажитым состоянием, он снискал расположение регента герцога Орлеанского, который позволил ему основать там банк, в который были включены некоторые здравые принципы денежной науки, а также основная ошибочность его системы. Банк выкупил часть государственного долга, точно так же, как это сделал Банк Англии, и заложил также изрядный запас монет, после чего выпустил бумажные деньги. На пару лет или около того банк превзошел все надежды, поскольку Закон затронул до тех пор малоизвестный во Франции источник Кредитования. Но вся его мысль, над которой он размышлял годами, не могла быть выражена через частный банк. Государство должно быть банкиром; оно должно собирать все свои доходы в центральный банк и привлекать туда деньги частных лиц в качестве депозитов; кроме того, государство обладает общественной собственностью огромной стоимости, благодаря которой бумажные деньги могут быть выпущены в обращение и стать законным платежным средством; и, таким образом, государство, вместо того, чтобы брать займы, должно давать займы всем на льготных условиях, а получаемая таким образом прибыль уменьшала бы или отменяла налоги. И это еще не все. Государство также должно быть коммерсантом; вся нация должна сформировать

коммерческую компанию, объединение торговцев, общей казной которых должен быть Государственный банк. Торговля отдельных лиц создает огромное богатство; почему бы организованной торговле государства не сделать богатым каждого? Банковские скидки и прибыль от торговли, несомненно, обеспечили бы государственную службу без налогообложения. Эти грандиозные идеи были фактически реализованы. Банк Лоу стал Королевским банком, выпустив бумажные деньги, гарантированные государством и основанные на стоимости всего национального имущества. Деньги подлежали уплате налогов, номинально подлежали обмену в монете и являлись законным платежным средством. Фактически одно время они имели 5 и 10%-ную надбавку к золоту и серебру. Людям не терпелось обменять свои монеты на банкноты. Тем временем при банке была учреждена коммерческая компания, которой государство уступило сначала монополию на торговлю Луизианы и канадского бобрового промысла на двадцать пять лет, а также землю Луизианы навсегда; под эгидой которой был основан Новый Орлеан, названный так по имени регента, покровителя великой системы; и последовательно монополию на табак, права Сенегальской компании, Ост-Индской компании, Китайской компании и Берберийской компании; пока, имея в своих руках почти всю торговлю Франции за пределами Европы, оно не получило права на продажу табака. Индийская компания. Его акции выросли с номинальной стоимости в 500 франков до 10 000 франков, что более чем в сорок раз превышает их стоимость в денежной форме при их первой эмиссии. Для поддержки таких спекуляций, которые полностью вскружили головы всем классам населения, количество бумажных денег достигло, наконец, суммы в 3 071 000 000 франков, что на 833 000 000 больше, чем было разрешено законом к выпуску в обращение. Крах этого самого гигантского пузыря в истории был потрясающим. До конца 1720 года акции Компании можно было купить за луидор, или двадцать шиллингов стерлингов, и бумажные деньги, конечно, пришли в негодность.

Призрак Джона Лоу появляется, бормоча что-то невнятное, в человеческом обличье раз в одно-два поколения во всех цивилизованных странах. В марте 1890 года сенатор Калифорнии Стэнфорд, состояние которого, по слухам, составляло 30 000 000 долларов, поставил в Сенате Соединенных Штатов вопрос о том, не целесообразно ли правительству выпускать банкноты, являющиеся законным платежным средством, на основе недвижимости страны. Его вопросительная аргументация подразумевала, (1) что нехватка денег вызывала большие трудности у отдельных лиц и депрессию у бизнеса, (2) что, если векселя национального банка должным образом выпускаются под государственные облигации, в равной степени уместно использовать законные платежные средства на недвижимом имуществе, (3) что нет естественных и строгих ограничений на количество денег в стране в любой момент времени, и (4) что, насколько ему известно, денег может быть столько же, сколько оценочная стоимость недвижимости. Все это - чистый и незатейливый лоуизм Джона. Все это полностью игнорирует природу Денег как ценного показателя всех других Услуг. Это также игнорирует истину о том, что развивающейся стране по мере ее продвижения требуется все меньше, а не все больше денег, потому что чеки и другие формы неденежных кредитов постоянно увеличиваются как абсолютно, так и относительно. Именно потому, что денежные представления этого сенатора, по-видимому, соответствовали представлениям большинства в Сенате, возможно, уместно уделить им здесь минутное внимание.

Эти предполагаемые банкноты, являющиеся законным платежным средством, будут обеспечены государственным залогом на землю и здания, а также прямым кредитом правительства; точно так же, как векселя национального банка обеспечены облигациями

страны, хранящимися в резерве для этой цели, а также прямым изображением и надписью Цезаря на каждой банкноте. Люди, владеющие заложенной недвижимостью, могли принять беспроцентный государственный залог вместо частной ипотеки в размере 6% или 8%, то есть могли погасить свои ипотечные кредиты законными платежными средствами, предоставленными им правительством, при этом последнее принимало залоговое право или новую ипотеку; а люди, владеющие недвижимостью *clear*, могли, если захотят, оформить бессрчную ипотеку правительству, то есть отказаться от платы просто за свои земли и взамен получить векселя законного платежного средства на полную сумму. Это, по крайней мере, уменьшило бы "нехватку" денег! Объем национальных денег на тот момент составлял в круглых цифрах 1 400 000 000 долларов; оценочная стоимость недвижимости страны составляла на тот же момент по меньшей мере 15 000 000 000 долларов; так что по этой схеме, возможно, можно было бы выпустить дополнительно 10 000 000 000 долларов законного платежного средства! Здесь и патернализм, и социализм, и Джон лоуизм, все вместе взятое. Вот правительство со строго ограниченными и тщательно перечисленными полномочиями в соответствии с писаной Конституцией, настолько точной, насколько это возможно сформулировать, содержащей торжественное заявление о том, что все "полномочия, не делегированные Соединенным Штатам, принадлежат соответственно Штатам или народу", владеющему или вскоре получившему в собственность не только железные дороги и телеграф, но и большую часть земель свободной страны, и занимающемуся ипотечным бизнесом в героических масштабах!

Если бы этот уважаемый сенатор и его коллеги-единомышленники были достаточно хорошо знакомы с финансовой историей своей страны, а возможно, так оно и было, они бы знали, что именно эта схема прошла практическое испытание в Род-Айленде незадолго до принятия национальной конституции. Законодательный орган разрешил выдачу сумов на сумму 500 000 долларов, исходя из стоимости недвижимости фермеров Колонии. Закон требовал ипотеки на сумму, в два раза превышающую основанную на ней сумму, и поэтому предполагалось, что деньги будут такими же хорошими, как золото, или даже лучше. Но так или иначе, городские торговцы не могли рассматривать дело в таком свете. Обесценивание денежных средств началось сразу же, и цены на товары взлетели таким образом, что, согласно всем взглядам школы "дефицита", это должно было привести бизнес в активное движение. Поэтому законодательный орган постановил, что любой, кто отказывается принять чек по его номинальной стоимости, должен быть оштрафован на 500 долларов и лишен избирательного права! Они сделали его законным платежным средством! Но бизнес отказывался процветать. Торговцы закрыли свои магазины, фермеры не могли продавать свой урожай, и по всему штату воцарились праздность и беспорядки. Затем фермеры организовали бойкот городам, и продовольствия стало не хватать. Тем временем законные заявки на ипотеку в лучшем случае не прошли бы по цене более 16 центов за доллар! Было больше "принудительного исполнения" законодательства и апелляций в суды, но ничто не могло увеличить объем ипотечных кредитов. Главным результатом эксперимента стало то, что Род-Айленд получил таким образом звание "Острова разбойников".

Каким бы благим ни было дело, какими бы патриотичными ни были люди, неконвертируемые бумажные деньги обязательно закончатся. В июне 1775 года, через неделю после Банкер-Хилла, Континентальный конгресс проголосовал за выпуск "Кредитных векселей" на сумму 2 000 000 долларов, выпущенных на веру "Континента". Одиннадцать отдельных колоний, Нью-Гэмпшир и Джорджия, не выпускавшие ни одной монеты, начали примерно в одно и то же время свои революционные эмиссии такого же рода, общая сумма которых за 1775-83 годы

составила 209 524 776 долларов. Недостаток такой безвозвратной суммы заключается в том, что нет экономических ограничений на Поставку. В середине 1777 года, когда Бургойн успешно продвигался из Канады в сторону Нью-Йорка, произошло общее падение курса банкнот, как континентальных, так и колониальных, и, конечно, как следствие, повсеместный рост цен на другие товары. В конце того года среднее обесценивание серебра было недалеко от 3 к 1; в конце 1778 года оно было недалеко от 6 к 1; в конце 1779 года оно составляло примерно 28 к 1; затем континентальная пресса успокоилась после того, как номинально было выпущено 200 000 000 долларов, но фактически примерно на 40 000 000 долларов больше, что является обычным, если не универсальным сопровождением подобных выпусков. Когда весной 1781 года запасы серебра в стране полностью прекратились, недостатка в деньгах не было больше, чем в Массачусетсе в 1749 году, когда и после того, как она погасила свои непогашенные векселя по цене 11 к 1 фунту стерлингов серебром, 138 649 фунтов стерлингов из которых, доля, доставшаяся ей от захвата Луисбурга, были отправлены в Колонию монетами, и она стала на следующие 25 лет "Серебряной колонией". Предположив, что было выпущено всего 200 000 000 долларов Continental, Томас Джефферсон тщательно подсчитал, что страна получила от них 36 367 720 долларов в денежной форме, или 18% от номинальной стоимости.

14. Независимо от того, являются ли Деньги какой-либо страны монетой, бумагой или и тем и другим, когда они попадают в руки народа, правительству, по сути, нечего сказать о *процентной ставке, под которую один человек ссужает эти деньги другому*. Так называемые законы о ростовщичестве, запрещающие кредитору брать более установленного процента за пользование взятыми займы деньгами под страхом штрафа иногда в размере всех процентов, а иногда и всего долга, исказили законодательные акты всех Наций и всех штатов этого Союза. Такие законы ни на минуту не могут оправдать себя в свете здравых принципов политической экономии. Их происхождение может быть объяснено ссылкой на две ложные точки зрения, которые теперь, к счастью, опровергнуты.

(а) Законы Моисея запрещали израильтянам брать друг у друга какие-либо *проценты* с одолженных денег, но в то же время это позволяло им свободно брать такие проценты с незнакомцев; разрешение в одном случае покажет, что в получении процентов нет ничего несправедливого или греховного, а запрет в другом легко объясним из общей цели муниципальных постановлений Моисея, которая заключалась в создании сельскохозяйственного, а не торгового содружества, в котором каждая семья должна была владеть землей, которая не могла быть отчуждена или продана навсегда. , в котором главной целью было поддержание личной независимости и равенства этих семей, в котором закон о взыскании долгов был очень кратким и эффективным, снижая риск потери основной суммы, и который должен был быть и был тщательно отделен в своих обычаях от окружающих наций. Долгое время было хорошо известно, что муниципальный кодекс Моисея был местным и особенным, вовсе не обязательно применимым к обстоятельствам других штатов и ни в каком смысле не обязывающим к исполнению совесть законодателей; и все же, несомненно, этот запрет проистекал из предубеждения против интересов, и это предубеждение, возможно, углубилось в средние века и далее поведением самих евреев, которые, в дополнение к своему греху постоянного обогащения, несмотря на бесконечные ограничения, налагаемые на них народами Европы, всегда требовали, с разрешения своего великого законодателя, постоянного повышения доходов. хорошая ставка *процентов* от тех незнакомцев, которым они стали ростовщиками. Евреев повсюду ненавидели, и, следовательно, ростовщичество, которым они занимались, также было ненавистно. Фундаментальная абсурдность запрета в торговых

сообществах взимать проценты с сумм, одолженных заемщику, которые он был волен использовать для своей собственной выгоды, удерживала народы от введения длительного запрета, если только это не касалось ненавистных евреев. В Великой хартии вольностей есть пункт, интересный тем, что показывает, как рано дети Авраама стали ростовщиками Европы, о том, что во время совершеннолетия любого барона, пока его земли находятся под опекой, ни один долг, который он задолжал евреям, не должен облагаться процентами.

(b) правительства ранее считали себя компетентными определять и фиксировать *общую* покупательную способность своих собственных денег. Даже Конституция Соединенных Штатов использует эту формулировку: "для чеканки денег *регулируйте их стоимость и стоимость иностранных монет*". Раньше в общественном сознании существовала и до сих пор в некоторой степени существует любопытная и вредная путаница в отношении этого термина - "ценности денег". В единственно правильном смысле этого термина *ценность денег* означает их способность приобретать услуги в целом, а *ценность денег высока*, когда на данную сумму можно приобрести большую часть услуг общего назначения, и *низка* в обратном случае; и высокая или низкая ценность денег в этом истинном смысле зависит от набора причин, совершенно отличных от тех, которые определяют высокую или низкую норму процента на ссуженные деньги; тем не менее, до тех пор, пока правительства предполагали, что они могут регулировать первое, вполне естественно, что они также должны предполагать, что они могут регулировать последнее; и хотя все разумные правительства отказались от идеи о возможности регулировать *общую стоимость денег*, которые они предоставляют людям, многие из них по-прежнему придерживаются представления, столь же ложного, как и другое, что они *are* в состоянии регулировать стоимость ссуды или норму процента, по крайней мере, для предотвращения взятия чего-либо большего, чем предписанная максимальная ставка. Нескольких простых соображений будет достаточно, чтобы осудить все законы о ростовщичестве.

(1) Одновременно излишне и возмутительно отказывать законом ростовщикам, которые предлагают обществу такие же почетные и полезные услуги, как и любой другой класс людей, в привилегии продавать *свои* услуги за то, что они принесут на рынке, в то время как другим людям в любой сфере бизнеса разрешается обменивать свои услуги на наилучших условиях, которые они могут предложить, без вмешательства или контроля. Давайте точно рассмотрим природу сделки, когда один человек ссужает деньги другому. Это наглядный пример ценности. Кредитор оказывает услугу заемщику и справедливо требует за эту услугу компенсацию. Услуга заключается в следующем: кредитор может сам использовать эти деньги для удовлетворения своих собственных желаний. Это его деньги; он может использовать их, как ему заблагорассудится, для собственного удовольствия. Или же он может сам использовать его продуктивно и в конце периода получить обратно свою основную сумму с обычной нормой прибыли. Если он уступает это преимущество заемщику, если он передает ему право пользоваться этими деньгами, скажем, в течение года, он практикует то, что мы называем в Политической экономии *воздержанием*. За это воздержание он имеет право требовать вознаграждения, точно так же, как имеет право требовать вознаграждения человек, который отказывается от работы на себя ради того, чтобы работать на другого. Наградой за воздержание являются *проценты*. Ростовщик упускает преимущество. Он оказывает услугу заемщику, и, следовательно, право на проценты имеет под собой такое же неоспоримое основание, как и право на заработную плату. Более того, стоимость денег, которую можно дать взаймы, меняется в зависимости от спроса и предложения точно так же, как и другие ценности; всегда есть те, кто

хочет брать займы, и всегда те, кто хочет давать займы; следует предположить, что обе стороны знают, что у них на уме, и одинаково компетентны заключать свои собственные сделки; это случай взаимного обмена ради взаимной выгоды, как и любая другая торговля; и текущая процентная ставка в любой момент времени определяется фактическим свободным обменом между заемщиками и кредиторами. Теперь для любого правительства пытаться заставить кредитора по закону брать только 6%, когда его деньги стоят 8, является прямым нарушением прав собственности. Это насильственное и пагубное вмешательство в свободу контрактов. Оно основано на ложной предпосылке, что стоимость денег, которую можно дать займа, одинакова и что правительство компетентно определять, какова она. Никакая стоимость не является единообразной. И ни одно правительство не компетентно определять даже максимальную цену ссужаемых денег, не более чем максимальную цену товаров.

(2) Законы о ростовщичестве почти повсеместно *игнорируются* как правительствами, которые их принимают, так и людьми, для которых они создаются. Действительно, такие законы не могут применяться в коммерческом сообществе. Здравый смысл возмущен законом, который требует от человека расстаться со своей собственностью по цене меньшей, чем ее фактическая стоимость; а когда здравый смысл противоречит закону, у него мало шансов на соблюдение. Если юридическая ставка равна шести, а фактическая стоимость - восьми, кто дает займы по шести? Не банки. Они требуют от своих клиентов депозиты, использование денег которых должно компенсировать им разницу между законной и фактической ставкой. Способы уклонения от уплаты налогов различны, но они адекватны и универсальны. Кроме того, сами правительства проявили примечательную непоследовательность в этом вопросе, что, кстати, доказывает несостоятельность всех их действий. Объявляя о наказаниях тем, кто берет больше установленной нормы, они стараются никогда не привязывать себя к какой-либо определенной норме. Правительства всегда в большей или меньшей степени являются заемщиками, и если законы о ростовщичестве необходимы для того, чтобы помочь заемщикам в трудную минуту, в органическом законе каждой страны должен быть пункт, запрещающий правительству платить, а его кредиторам брать больше определенной процентной ставки. Такого пункта нет ни в одном органическом законе. Правительства мудро следуют естественному рынку и занимают по низкой цене, когда могут, и платят по высокой, когда должны. В последние месяцы правления г-на Бьюкенена Соединенные Штаты платили 12% по государственному займу и могли получить от этого лишь немного. Соус для гуся - это соус для гусака, и если законы о ростовщичестве хороши для граждан, то должна быть приведена какая-то веская причина, почему они не годятся для правительства. Правда в том, что они не годятся ни для того, ни для другого, поскольку законы природы вполне компетентны регулировать норму процента, и действительно регулируют ее по существу, несмотря на искусственное, дерзкое и наносящее вред вмешательство.

(3) Если бы законы о ростовщичестве *не* игнорировались, они были бы еще хуже по своим последствиям, чем сейчас. Мы должны предположить, что их цель - помочь заемщикам и облегчить им получение кредитов. Но заслуживают ли заемщики, как класс, более заботливой помощи со стороны правительства, чем кредиторы? Даже если бы оно могло сделать свое вмешательство эффективным, а оно не может, есть ли какая-либо причина, по которой правительство, предоставляя этим заемщикам заключать все другие сделки, продавать и переводить средства в соответствии с их лучшими навыками и суждениями, должно спешить им на помощь только тогда, когда они предлагают занять деньги? Если они компетентны вести другие свои дела самостоятельно, правительство делает слабый комплимент их способностям,

берясь помочь им в таком единственном вопросе, как выдача займов; и у заемщиков, в свою очередь, есть основания молиться об избавлении от своих друзей, поскольку именно они из всех остальных пострадали бы больше всего, если бы все кредиторы соблюдали законы о ростовщичестве. Предположим, что заемщик остро нуждается в кредите, и что по какой-то причине его кредит сейчас немного ослабел. Многие мужчины были бы готовы одолжить ему под 9%, что обеспечивает маржу на дополнительный риск, но под 6, что, как мы предположим, является максимумом, разрешенным законом, он не может занять ни доллара, потому что его кредит не совсем соответствует самому хорошему. Следовательно, если кредиторы подчинятся закону, он и такие, как он, должны потерпеть крах. И поскольку незаконно брать более 6%, он будет обязан заплатить тем, кто готов нарушить закон, 10 или 12, чтобы компенсировать им риск и гнусность такого нарушения, в то время как при свободе он мог бы брать займы под 8. Более того, если стоимость денег, которую можно дать займа, на данный момент фактически равна 9, в то время как закон разрешает только 6, многие люди попытаются продуктивно использовать свой собственный капитал, которые в противном случае ссудили бы его, чтобы реализовать высокую ставку; и это их действие еще больше ограничивает рынок ссуд и затрудняет получение займа. Если, таким образом, целью правительства является помощь заемщикам, то для достижения этой цели нельзя было бы выбрать более неумелое средство, чем принятие законов о ростовщичестве, поскольку такие законы, поскольку им подчиняются, неизбежно имеют противоположную тенденцию; и даже когда они нарушаются, они наносят ущерб заемщикам, при условии, что сами законы в народе считаются имеющими какую-либо юридическую или моральную силу.

В 1716 году Банк Англии, как крупное кредитное учреждение, был освобожден от действия всех законов о ростовщичестве: почему только банк, а не другие люди, в Акте парламента не указано. В 1867 году штат Массачусетс отменил все свои законы о ростовщичестве, хотя 6% следует понимать как отсутствие специального соглашения, и результат был полностью удовлетворительным для всех классов населения. Род-Айленд уже делал это ранее, а Коннектикут - впоследствии, и оба испытали равное удовлетворение результатом. Другие штаты вскоре последуют их примеру; и этот пережиток невежества и предрассудков исчезнет. Адам Смит оставил Богатство наций обезображенным из-за уступки тому, что правительства могли бы надлежащим образом принимать законы о ростовщичестве; но отрадно иметь возможность добавить, что он был убежден в своей ошибке в этом благодаря книге Бентама о ростовщичестве и полностью признал свою убежденность в духе подлинного любителя истины. Таким образом, мы приходим к выводу, что законы о ростовщичестве излишни, поскольку проценты, как и все другие цены, прекрасно регулируются сами по себе. Ими пренебрегают, поскольку кредиторы будут давать займы или удерживать свои деньги в соответствии со своим собственным острым чувством заинтересованности. Они пагубны, поскольку нарушают права собственности и, как правило, лишают слабых заемщиков справедливых шансов на рынке.

Настоящее написание приходится на середину лета 1890 года; и, чтобы завершить все обсуждение, касающееся этой страны, необходимо добавить, что между 1878 годом (когда были возобновлены выплаты звонкой монетой) и 1890 годом, согласно официальной статистике высших органов власти, оборотные средства всех видов увеличились с 805 793 807 долларов до 1 405 018 000 долларов, или более чем на 57процентов. Это средство обращения состоит из шести формальных видов, а именно: золота, серебра, зеленых банкнот, банковских векселей, золотых сертификатов и серебряных сертификатов. Каждый из них отличается в важных

отношениях от всех остальных, но все они одинаково подпадают под нашу фундаментальную классификацию Денег, являясь либо промежуточным товаром, либо обещаниями его получения. Это увеличение намного превосходит любое увеличение численности населения страны и намного превосходит любое очевидное или доказанное увеличение национального бизнеса; в то же время банковские возможности страны, которые всегда экономят на использовании денег, заменяя их чеками в оптовом бизнесе, а также в значительной части розничного бизнеса, увеличиваются в равной степени. Количество национальных банков, особенно на Западе и Юге, постоянно увеличивается. Использование чеков расширяется во всех коммерческих сообществах страны. Тем не менее, до настоящего времени весь этот огромный объем денег поддерживался на уровне золота и, следовательно, на самом высоком уровне эффективности для коммерческих целей.

А как насчет ближайшего будущего? Наука - это не пророчество, разве что в совершенно второстепенном смысле. В этот самый момент Конгресс громко угрожает более чем удвоить принудительную ежемесячную чеканку серебряных долларов за государственный счет исключительно в интересах сравнительно небольшого числа добытчиков серебра. Если эта угроза будет приведена в исполнение в отношении многострадального народа налогоплательщиков, которым некого будет винить, кроме самих себя, если они будут терпеть это безобразие, наука готова рискнуть предсказать, что денежный стандарт здесь упадет с золота на серебро в течение одного-двух лет; что общие цены вырастут намного выше, чем подразумеваемое этим падением повышение стоимости денег, хотя они будут иллюзорными и бесполезными; что благоразумные должники какое-то время будут устраивать грандиозный карнавал за счет своих кредиторов; что в стране станет так же мало золота, как в копилке для пожертвований других денег. между воскресеньями; что внешняя торговля (скоро будет объяснено), и без того находящаяся в болезненном упадке в условиях ограничений и запретов, ускорится к практическому упадку; и что Соединенные Штаты, одновременно ставшие посмешищем и жертвой превосходящего интеллекта других наций, пройдут через чередование лихорадки и озноба к позиции здравого смысла и окончательного выздоровления.

ГЛАВА VI. ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ.

Удивительна непрерывность роста любой великой Науки, и в равной степени постоянство любой радикальной ошибки, которая однажды прочно укоренилась в ней. Как мы полностью убедились в предыдущей главе, деньги - это не что иное, как удобный, промежуточный, эквивалентный и легко измеряемый товар; но почти сразу же, как люди начали анализировать продажи и делать обобщения на основе своих данных, в их работах прочно укоренилось представление о том, что продажи за деньги так или иначе отличаются от продаж за другие товары; и отсюда возникло, особенно среди римлян, то, что мы называли теорией золотых слитков. Широкая и истинная точка зрения действительно существовала с самого начала и сохранялась даже среди римлян, как мы узнаем из интересного отрывка из римского права: *"Сабин и Кассий думают, что ценность может заключаться и в другой вещи, кроме денег,*

отсюда то, о чем обычно говорили, что купля—продажа осуществляется при обмене товаров, и этот взгляд на куплю-продажу очень стар; но заслуженно возобладало мнение Прокулла, который говорит, что обмен - это особый вид сделки, отличный от продажи."

Наука действительно избавилась от этой старой и жизненно важной ошибки и большинства ее последствий; но общественное мнение во многих странах все еще полнится ею; и законодательство, по крайней мере в нашей собственной стране, все время пытается или угрожает превратить товары (скажем, серебро) в деньги, как будто это может повысить их стоимость или изменить их природу.

От Теории Золотых слитков до Торговой системы был всего один шаг. Если деньги каким-то образом отличаются от товаров и лучше их, то каждая нация должна стремиться вести свою внешнюю торговлю таким образом, чтобы получать обратно от других стран больше денег, чем она дает им в обмен: другими словами, каждая нация должна стараться продавать остальным больше товаров, чем она забирает обратно в качестве оплаты, чтобы получить "баланс" золота и серебра. Как естественен переход от буллионизма к меркантилизму! И это тоже был шаг подлинного прогресса. Товары хороши, и в их обмене есть прибыль; но золото каким-то образом лучше товаров, и мы должны каким-то образом добиться "баланса" в этом! Если бы только эта позиция была разумной, и только одна нация владела драгоценным секретом, как хорошо это могло бы сработать для этой нации! Но все ведущие нации Европы в одно и то же время совершили переход от слитков к меркантилизму, и они досаждали друг другу и разоряли друг друга в течение трех полувеков, и, кроме того, воевали друг с другом, пребывая в двойной иллюзии, (1) что золото можно практически добыть таким способом, и (2) что, если бы его добыли, оно было бы хоть на йоту лучше товаров, на которые оно было бы немедленно потрачено.

Экономика как Наука в настоящее время также свободна от всякого налета меркантилизма, но он более или менее сохранился в полуинформированных умах и в менее опытных нациях; а сама система три с половиной столетия назад слилась с другой, которая другой не является, а именно с протекционизмом. Если страна А должна продать стране В больше товаров, чем она забирает обратно в виде товаров, чтобы получить желанный "баланс" в золоте от В, разве это не помогло бы этой причине создать препятствия на пути ограничений или запретов на ввоз товаров из В в А? Меньше товаров, больше золота, утверждает А. А забывает, что те же ментальные процессы протекают в уме В, приводя к тому же выводу в отношении А. Теперь, размышляет А, какие товары от В нам лучше ограничить или запретить? А, между прочим, состоит из нескольких миллионов людей, некоторые из которых всегда готовы отточить свой топор на правительственном точильном станке. Какие товары мы должны запретить В? Ну, конечно, те сорта, которые мы сейчас производим или выращиваем. Мы можем поставлять их сами. От внимания этих производителей не ускользает тот факт, что ограничение или запрет на аналогичные товары из В повысит цены на их собственные товары у себя дома. Дефицит всегда обходится дорого. Продолжаются ограничения, поначалу якобы ради воображаемого "баланса" в золоте, хрупкость которого вскоре забывается при наличии вполне реальной причины для таких ограничений, а именно искусственно завышенных цен на определенные отечественные товары, которые фактически выплачиваются всем местным сообществом сравнительно небольшому числу производителей товаров, которые сейчас "защищены", как принято выражаться. Меркантилизм перешел в протекционизм. Слабые сторонники "равновесия" теперь стали сильными друзьями "монополии". Личная жадность разбогатеть за счет своих

соотечественников, таким образом, становится единственной или объединенной силой, которая устанавливает, сохраняет и нагромождает так называемые "защитные" ограничения и запреты.

Научный протекционизм так же мертв, как меркантилизм и слитковедение. В христианском мире нет экономиста с какой-либо международной или даже национальной репутацией, который сейчас честно и прямолинейно, с помощью анализа и индукции, выдвигал бы или защищал схему, столь противоречащую здравому смыслу и обычной честности, как эта, и которая, будучи повсеместноприменена, уничтожила бы торговлю во всем мире. Но многие нации все еще более или менее пропитаны старой хитростью, и могущественные классы внутри них, и особенно в Соединенных Штатах, классы, разбогатевшие и ставшие могущественными благодаря тому, что является не чем иным, как общественным грабежом, являются энергичными и успешными защитниками, не в открытой дискуссии и честных дебатах, а с помощью тайных и развращающих методов и комбинаций, стремящихся сохранить в свете девятнадцатого века изношенное и ветхое "нечто", достойное только темных веков. Старый и глупый призыв к "торговому балансу" слился сейчас в Соединенных Штатах с безумным и полным ненависти призывом к уничтожению государственной торговли во имя частной выгоды.

Это единственная причина, по которой мы должны сейчас подробно остановиться на главе, посвященной внешней торговле. В природе вещей или в природе торговли нет причин, по которым внешняя торговля должна рассматриваться отдельно от внутренней. Эти две сферы совершенно одинаковы во всех своих принципах и во всех своих результатах. Как в одном, так и в другом случае, в каждом случае и везде, есть (1) два человека, у каждого из которых есть Услуга в его руках, которую он может продать в обмен на Услугу в руках другого; (2) две взаимные оценки, по которым каждый владелец приходит к выводу, что он предпочитает Услугу другого своей собственной; (3) два взаимных представления, по которым каждая Услуга переходит во владение, настоящее или предполагаемое, нового владельца; и (4) два личных удовлетворения как результат всего этого, составляющие конечный мотив и единственное вознаграждение при покупке и продаже.

В определенных случаях возможны два различия между внутренней и внешней торговлей, оба поверхностные, но едва ли заслуживающие упоминания здесь. Иностранные страны, участвующие в торговле, *могут* быть более удаленными друг от друга, чем места обмена товарами внутри одной страны. Расстояния, однако, между Бангором, продающим лед в Новый Орлеан за сахар, и Бостоном, продающим ботинки в Сан-Франциско за фрукты и вино, намного больше, чем между Ливерпулем и Санкт-Петербургом или между Стокгольмом и Палермо; так что в целом можно сказать, что торговля между всеми европейскими странами сопряжена с меньшими расстояниями и, предположительно, меньшими транспортными затратами, чем торговля внутри Соединенных Штатов. И в этой связи следует сказать еще кое-что: внешняя торговля, как правило, осуществляется водными путями, а внутренняя торговля по тому же правилу осуществляется сухопутными путями; и, следовательно, транспортные расходы по последним значительно выше.

Другое возможное различие более значительно и в значительно большей степени в пользу внешней торговли по сравнению с внутренней. Мы уже прекрасно усвоили, и этот момент является фундаментальным, что вся торговля осуществляется исключительно на основе относительного разнообразия преимуществ между двумя обменивающимися сторонами. Это

относительное превосходство каждого обменника над другим в различных точках внутренней торговли зависит частично от различных природных дарований индивидов, частично от их концентрации ума или мускулов или того и другого на одном классе усилий каждого, а частично от использования и привычки к использованию безвозмездной помощи Природы, способствующей этому классу усилий. Но во внешней торговле обычно есть некоторые дополнительные основания для Разнообразия, поскольку различные страны земли получили из рук Бога разнообразные оригинальные дары в виде климата, почвы, природных продуктов, положения и возможностей. И помимо этих первоначальных международных различий, в истории жителей этих стран, конечно, развилось разнообразие вкусов, склонностей, привычек, силы, интеллекта и умения пользоваться силами окружающей их Природы. Соответственно, международная торговля имеет несколько более широкую и прочную основу, чем может быть внутренняя торговля, поскольку эти международные различия склонны быть более врожденными и менее гибкими, чем внутренние различия между отдельными людьми; именно на этих различиях, первоначальных, традиционных и приобретенных, держится международная торговля; она никогда не могла бы возникнуть без них; и она прекратилась бы мгновенно и полностью, если бы они исчезли. Люди занимаются внешней торговлей — не ради удовольствия, а ради взаимной выгоды, извлекаемой обеими сторонами; они воздерживаются от нее, как только эта взаимная выгода исчезает; и нет никакой выгоды ни в одной серии обменов, если только каждая сторона не обладает превосходящей силой в производстве того, что оказывается, по сравнению с ее силой в производстве того, что получается.

После этих нескольких предварительных замечаний мы переходим теперь, в первую очередь, к изложению по порядку общих и универсальных принципов внешней торговли. Чтобы проиллюстрировать это, мы сейчас возьмем простой предполагаемый случай, торговлю хлопком и шелками между Англией и Францией, и четко проследим его до конца.

1. Когда для Англии, то есть для определенных английских торговцев, будет взаимовыгодно отправлять хлопок во Францию для покупки шелка, а для Франции, то есть для определенных французских торговцев, отправлять шелк в Англию для покупки хлопка? О деньгах и всех других товарах, за исключением этих двух, шелка и хлопка, сейчас не может быть и речи, и мы не должны пока думать о них, хотя для простоты мы будем использовать *номиналы* денег для сравнения соответствующих затрат, переводя фунты и франки в доллары. Ответ прост: торговля будет взаимовыгодной, когда усилия, затраченные во Франции на производство шелка, обеспечат за счет обмена с Англией больше хлопка, чем такое же количество усилий, затраченных во Франции на производство хлопка, произведет хлопка напрямую; и тогда, когда усилия, затраченные на производство хлопка в Англии, обеспечат за счет обмена с Францией больше шелка, чем такое же количество усилий, затраченных в Англии на производство шелка, произведет шелка напрямую. Речь идет не об абсолютной стоимости того или иного товара для сторон, его производящих, или о сравнении этих абсолютных затрат вообще, а об относительной стоимости того, что произведено в любой стране, по сравнению с тем, какой была бы стоимость другого товара, если бы он производился в этой стране. До тех пор, пока существует разница в относительной эффективности производства двух товаров в двух странах, до тех пор, если не принимать во внимание расходы на транспортировку, может иметь место выгодный обмен ими обоими. На рисунке, конечно, предполагается спрос в каждой стране на продукцию другой.

Предположим теперь, что затраты в Англии на определенный хлопок оцениваются в 100 долларов, а затраты во Франции на определенные шелка оцениваются в 80 долларов, и что эти готовые товары затем обмениваются на равных условиях друг с другом: является ли это убыточной торговлей для Англии и прибыльной торговлей для Франции? Это больше, чем мы пока можем сказать. Это зависит от следующего решающего вопроса, позволят ли усилия, оцениваемые в 100 долларов, если они затрачены в Англии на производство шелка, получить столько же шелка такого же качества, сколько те же самые шелка получают в обмен с Францией; и обеспечат ли усилия, оцениваемые в 80 долларов, если они затрачены во Франции непосредственно на хлопок, такое же их количество, как если бы они были затрачены непосредственно на шелк, а затем обменены на хлопок. По сути, французы спрашивают: можем ли мы получить больше и качественнее хлопка, работая с шелком, а затем обменивая его на английский хлопок, чем мы можем получить, прилагая эквивалентные усилия при работе с хлопком дома? Точно так же англичане спрашивают, можем ли мы получать больше и качественнее шелка, обрабатывая хлопок дома, а затем обменивая его на шелк во Франции, чем мы можем получить, пытаясь производить шелк напрямую? Франция по климату, почве и условиям обитания лучше приспособлена к производству шелка, чем хлопка; Англия в силу того же самого лучше приспособлена к производству хлопка, чем шелка.

2. Как Разнообразие относительных преимуществ практически работает во внешней торговле? Предположим, что, хотя хлопок стоит в Англии 100 долларов, производство там такого хорошего шелка, какой можно изготовить во Франции за 80 долларов, обойдется в 120 долларов; и что, хотя шелк во Франции стоит всего 80 долларов, производство там хлопка такого качества, которое англичане могут произвести за 100 долларов, обойдется в 96 долларов. Исходя из этого предположения, Франция может производить как шелк, так и хлопок по более низкой абсолютной себестоимости, чем Англия. Что из этого? Уничтожает ли это мотив и выгоду обмена между странами в этих двух статьях? Давайте посмотрим. В результате обмена с Англией Франция получает шелка на 80 долларов, хлопок, который в противном случае обошелся бы ей в 96 долларов, что составляет значительную прибыль в 20%; в то время как Англия получает за хлопок стоимостью 100 долларов шелка, которые в противном случае обошлись бы ей в 120 долларов, что является еще одной значительной прибылью в 20%. Хотя Франция может производить каждый товар за меньшие абсолютные деньги, чем Англия может производить любой из них, существует множество относительных преимуществ; и, следовательно, в этом случае, как и на самом деле во многих подобных случаях, может иметь место очень прибыльная торговля. Эффективность Франции в производстве шелка относительно эффективности Англии в производстве шелка находится в соотношении 80 к 120, а именно разница в 50%; в то время как способности Франции в производстве хлопка относительно Англии в производстве того же самого находятся только в соотношении 96 к 100, а именно разница в 4⅙%. До тех пор, пока Англия предлагает в хлопчатобумажной промышленности хороший рынок для французских шелков, сколь безумны и велики потери Франции в том, что Она собирается работать на производстве хлопка!

В большинстве случаев, несомненно, внешняя торговля осуществляется товарами, в производстве одного из которых каждая из соответствующих стран имеет абсолютное преимущество перед другой; но может вестись выгодная во всех отношениях торговля товарами, в производстве *обоих* из которых одна нация будет иметь абсолютное превосходство над другой, при условии только, что это превосходство будет *относительно разнообразным* по двум товарам, как только что было показано. Как мы понимаем, это действенный ответ на

невежественный протест некоторых, возражающих против импорта товаров, которые могут быть изготовлены дома за ту же сумму денег, которую иностранцы тратят на их изготовление; если допустить, что они могут быть изготовлены таким образом, следует ли из этого, что страна, импортирующая их, получит их так же дешево, производя их сама? *Из этого ни в коем случае не следует.* Поэтому пусть ни одна нация не спешит сворачивать торговлю, потому что она думает, что может производить товары, полученные в обмен, так же дешево, как их производит другая нация, до тех пор, пока у нее есть абсолютное или относительное преимущество перед другой страной в производстве товаров, предоставляемых в обмен; и когда это преимущество прекратится, она может быть уверена, что торговля прекратится сама по себе; потому что всегда нужны *мотивы*, чтобы подстегнуть кобылу.

3. Каковы крайние пределы стоимости хлопка и шелка в предполагаемом случае, и когда третья страна сможет продавать их по заниженной цене в портах другой? Вот ответ: предельная стоимость французского шелка в английских хлопчатобумажных изделиях составит 80 и 96; они не могут упасть ниже 80, потому что французам столько стоит их производство; они не могут подняться выше 96, потому что при такой стоимости французы могут производить хлопок, и не было бы никакого мотива, то есть никакой *выгоды*, в их обмене на хлопок. Нации, то есть отдельные люди, никогда не добьются того, чтобы им служили с большими усилиями, чем те, с которыми они могут себя обслужить. Если данное усилие не приводит к большему результату через обмен, чем оно могло бы дать непосредственно, то этот обмен отпадает по необходимости, как огонь гаснет из-за нехватки топлива. Крайние пределы стоимости английского хлопка во французских шелковых изделиях будут составлять 100 (самый низкий уровень) и 120 (самый высокий уровень) по причинам, точно аналогичным в случае с английским. Таким образом, максимально возможная прибыль для обеих стран при условиях торговли составляет 20% для каждой. Франция была бы рада приобрести хлопок по цене 80 долларов в шелках, при такой ставке ее выигрыш составил бы 20%, и она ни при каких обстоятельствах не может предложить 96 долларов, при такой ставке ее выигрыш исчез бы.

Соответственно, ни одна третья нация при торговле шелком на хлопок не может изгнать французов из английских портов до тех пор, пока она не будет готова предложить почти 96 (или более) единиц шелка в обмен на английский хлопок; то есть до тех пор, пока ее эффективность в производстве шелка по сравнению с эффективностью Англии в их производстве не будет представлять большую разницу, чем разница в эффективности между Францией и Англией в производстве шелка, которая составляет разницу в 50%. Англия была бы рада получать шелка из Франции с отдачей в 100 долларов в хлопчатобумажных изделиях, при такой ставке ее прибыль также составляет 20%, и она, вероятно, не может предложить достаточно 120 долларов в хлопчатобумажных изделиях, потому что при такой ставке ее прибыль полностью сошла бы на нет. Англия может быть недооценена во французских портах, когда кто-то готов предложить почти 120 (или больше) хлопчатобумажных тканей за французские шелка, *количество* которых при обмене может варьироваться от 80 до 96. Вот и вся доктрина о том, что одна нация недооценивает цену другой в портах третьей страны. Шелка представлены здесь для образцов всех французских товаров любого наименования, а хлопок - для всех английских товаров вообще; а Англия и Франция представлены на иллюстрации для всех без исключения национальностей. Любой народ обладает какими-либо акциями или увеличением доли в торговой мира исключительно в силу большей относительной эффективности в производстве *чем-то* ценным, по сравнению с некоторыми другими нации силы в создании чего-то *еще*, что ценно.

4. Как изменение международного спроса влияет на стоимость товаров во внешней торговле?

Ответ ясен и прост: если спрос на французские шелка в Англии просто соответствует спросу на английский хлопок во Франции, так что шелк, предлагаемый Францией, просто окупает хлопок, предлагаемый Англией, тогда, если не учитывать стоимость перевозки, прибыль от торговли будет поровну разделена между двумя группами торговцев, и каждый получит 20% прибыли, потому что ни у кого не будет мотива снижать стоимость своего товара ниже его наивысшей стоимости. Французы, с их точки зрения, предложат 80 в шелках и возьмут 96 в хлопчатобумажных изделиях: англичане, с их точки зрения, предложат 100 в хлопчатобумажных изделиях и получат 120 в шелках. Спрос и предложение уравниваются в стоимостном выражении, наиболее выгодном для обеих сторон, и оно действительно определяется относительными издержками производства.

Этот случай выравнивания, хотя и возможен, скорее всего, редко встречается на практике. При любых впервые предложенных условиях обмена, вероятно, в одной стране будет более высокий спрос на продукт другой, чем в этой стране на продукт той. Это, конечно, приведет к изменению Стоимости и новому разделению прибыли. Продукт, на который спрос меньше, найдет свой рынок вялым, и, чтобы стимулировать дальнейшие и более оживленные обмены, будет вынужден предлагать более выгодные условия. Тот, кто выходит на рынок в поисках того, что пользуется *большим* спросом в сочетании с услугой, которая пользуется *меньшим* спросом, должен будет снизить свои условия или вообще отказаться от торговли. Выравнивание спроса и предложения будет достигнуто только в этом случае путем повышения спроса на товар, который в настоящее время пользуется меньшим спросом, за счет предложения более выгодных условий торговли. Таким образом, если спрос на французские шелка в английских портах невелик по сравнению со спросом на английский хлопок во Франции при первоначально установленном обменном курсе, скажем, 80 за 96, у французского торговца нет ресурсов, если он желает продолжать торговлю, но согласиться отдать больше шелка за то же количество хлопка, скажем, 85 за 96. Если это фактическое сокращение окажется достаточным для аннулирования счета в хлопчатобумажных изделиях со счета в шелковых, то торговля некоторое время будет продолжаться на этой новой основе, потому что выравнивание спроса и предложения было достигнуто путем новой оценки двух товаров, и теперь, следовательно, происходит новое разделение прибыли. Франция получает менее 13% прибыли от своей торговли с Англией, в то время как Англия получает 27% прибыли от своей торговли с Францией.

В соответствии с этими новыми условиями обмена вполне возможно, что шелк снова станет дороже хлопка, и произойдет новое снижение его относительной стоимости. Если вследствие этого французы будут вынуждены предлагать 90 за 96, чтобы получить желаемый хлопок, их собственная прибыль упадет до 6%, в то время как те же причины поднимут английскую прибыль до 35%. Если бы в какой-либо непредвиденной ситуации состояние рынка вынудило французов уступить что-то около 96 долларов в шелке за 96 долларов в хлопке, торговля в этом случае прекратилась бы, точно так же, как прекращается любая сделка, когда исчезает мотив для нее. Мы, конечно, должны помнить, что хлопок в Англии с такой же вероятностью ослабнет по отношению к шелку, как шелк по отношению к хлопку; и когда это произойдет, английским торговцам придется снизить свои условия и, таким образом, уступить большую долю прибыли французам. Благодаря этой непрерывной игре спроса и предложения, в самых внешних пределах, определяемых относительными издержками производства в то время, определяется стоимость товаров во внешней торговле; и никакая степень усложнения разнообразия товаров или окольных обменов не влияет по существу на эти фундаментальные принципы.

5. Каковы причины, определяющие экспорт товаров любой страны, и порядок их приоритета при экспорте? Немного понаблюдайте за этим моментом, и истинный ответ вырисовывается устойчиво и определенно. Если вместо одного товара, скажем, хлопка, Англия пошлет во Францию два или десять видов товаров в уплату за шелка, вина или что-то еще, она, конечно, предпочтет тот товар, в отношении которого ее собственные коммерческие усилия относительно наиболее эффективны, при условии, что спрос на него будет удовлетворен во Франции, потому что ее собственная прибыль от него будет наибольшей; затем, когда ей придется снизить условия на этот товар до уровня относительной выгоды, на котором находится следующий доступный товар, она пошлет его следующим в количествах, регулируемых спросом на него; и так далее вплоть до конца списка возможных товаров. экспортируемые товары во Францию. Франция руководствуется в отношении своих экспортных товаров в Англию точно такими же принципами и перспективами получения прибыли. Как и все торговые нации вообще. Независимо от того, являются ли товары одним или несколькими; независимо от того, является ли торговля прямой или косвенной; прибыль в международной торговле зависит во всех случаях, во-первых, от отношения стоимости того, что оказывается, к тому, что в противном случае было бы стоимостью полученного, во-вторых, от относительной интенсивности обоих требований.

Из всего этого логически и неизбежно следует, что то, что нация покупает за счет своего экспорта, она покупает за счет своего собственного наиболее эффективного производства и, следовательно, по максимально низкой цене для себя и с максимально возможной прибылью для своих торговцев. При достаточной свободе международного выбора и действий, продажи и доставки когда-либо экспортируются только те товары, для приобретения которых нация обладает определенными преимуществами по сравнению с другими нациями и по сравнению со своими собственными преимуществами в непосредственном производстве того, что получено взамен; и, следовательно, обратные грузы, независимо от того, во что они обошлись их первоначальным производителям, покупаются этой нацией так дешево, как если бы они были произведены ее собственными наиболее эффективно затраченными усилиями. Это совершенно неприступная позиция; и сторонникам ограничения и запрещения иностранной торговли предлагается немного или много попробовать свои силы (как им больше подходит) в ее ошетинившейся защите.

Из обсуждения в этой главе также следует, какими поверхностными мыслителями являются те, кто считает необходимым, чтобы каждая нация была способна "*конкурировать*" с другими нациями во всех отраслях производства. Почему они недостаточно последовательны, чтобы применить свое любимое словечко "*конкурировать*" и к внутренним обменам, и требуют, чтобы у священнослужителя были искусственные государственные возможности для "*конкуренции*" с юристом, портного с кузнецом, фермера с фабрикантом, издателя с автором? Неужели люди никогда не поймут, что все обмены, как внутренние, так и иностранные, зависят от относительного превосходства в разных точках, и что любая нация, пытающаяся добиться равных успехов в производстве во всех точках, была бы такой же глупой, как ремесленник, пытающийся изучать и практиковать все профессии сразу? Предположим, упомянутая нация добьется успеха, что тогда? Оно удовлетворяло бы свои потребности при определенной низкой средней эффективности усилий; тогда как, основательно развивая все свои собственные специфические ресурсы, оно могло бы распоряжаться продуктами всего мира путем обмена по цене, не превышающей стоимость его собственных наиболее продуктивных и действенных усилий. Драгоценные металлы, произведенные внутри страны или полученные от других стран

посредством другого ряда обменов, будь то в чеканке или в форме слитков, находятся здесь в тех же отношениях, что и другие товары, и часто являются наиболее прибыльными товарами, которые страна может экспортировать. Одним словом, что бы ни оправдывало отдельных людей в выборе различных путей производства в соответствии с их способностями и возможностями, то же самое (и даже больше) оправдывает нации в том, что они полностью используют свои лучшие способности в условиях, в которые их поместил Бог; а затем, обменивая то, что стоит им немного, на то, что в противном случае стоило бы им дорого, наслаждаясь всем, что предлагает мир, при минимально возможных затратах утомительных усилий. Такие мудрые и широкие действия способствуют общему благу всех наций и делают лучшее из всего доступным для всех и вооружают каждого силой всех; в то время как узкая и бессмысленная политика замыкания в себе после возведения баррикад против соседей, путем повсеместного уменьшения различий в относительных преимуществах, пока что делает всех неспособными к прибыльному и прогрессивному обмену.

6. Как новые усовершенствования в оборудовании и других усовершенствованных производственных мощностях в одной стране влияют на ее внешнюю торговлю? Если мы теперь применим этот вопрос к условиям нашей старой торговли шелками и хлопком, то получим одобрительный ответ. Предположим, что Франция с помощью новых методов шелководства станет способна производить шелк, который раньше стоил 80 долларов за 50 долларов, при этом хлопок во Франции, а также шелк и хлопчатобумажные ткани в Англии останутся по естественной стоимости, как и прежде, получает ли только Франция все преимущества возросшей дешевизны шелка? Подождите минутку, и мы увидим. Производство шелка во Франции значительно ускорилось благодаря более дешевым методам, производится больше, еще больше вывозится в Англию для покупки хлопка, но по старому курсу 80 за 96 англичане больше не будут покупать шелка, а французы, которые сейчас могут себе это позволить, поскольку их номинальные 80 на самом деле равны 50, будут предлагать больше шелка по 96 в хлопчатобумажных изделиях, чтобы соблазнить более оживленную и широкую продажу. Они предлагают, скажем, 96 долларов шелка за 96 долларов хлопка, и если этого снижения стоимости шелка в хлопчатобумажных изделиях будет достаточно для выравнивания соответствующих потребностей, торговля будет продолжаться на этой основе, по крайней мере, какое-то время; и поскольку сейчас разница в относительных преимуществах больше, чем раньше, то, как всегда в таких случаях, между двумя сторонами будет распределяться большая прибыль. 96 долларов шелка, которые сейчас продаются англичанам, на самом деле обходятся французам всего в 60 долларов, так что выгода французов в торговле в значительной степени возросла; потому что они теперь получают за то, что им обходится в 60 долларов, то, что в противном случае стоило бы им 96 долларов, явный выигрыш в 60%. До внедрения новых методов выращивания шелка они могли прибавлять не более 20%.

Но англичане также в значительной степени извлекли выгоду из изобретательности и трудолюбия своих соседей. Раньше они получали в лучшем случае только 20% на бирже; но теперь они получают за то, что стоило им 100 долларов, то, что в противном случае стоило бы им 144 доллара, солидную прибыль в размере 44%. Действительно, из-за непрекращающихся изменений в международном спросе легко могло случиться, что даже большая доля выгод от французских усовершенствований досталась бы англичанам, чем самим французам; доля французов при этом была бы велика, и гораздо больше, чем если бы, жадно стремясь сохранить всю выгоду, они вообще отказались бы от торговли. Таким образом, мы снова приходим к другой точке зрения, к великой и универсальной доктрине обмена, *согласно которой каждая*

сторона получает выгоду от прогресса и процветания другой. Действительно, единственный возможный способ, которым все нации могут участвовать в бережливости, предприимчивости и усовершенствованиях друг друга, - это взаимный международный обмен; и когда каждая нация позаботится о том, чтобы у нее было по крайней мере несколько товаров, на которые есть большой спрос среди иностранцев и в производстве которых они сами имеют значительное превосходство, она может быть уверена, что покупает все, что покупает за границей, включая золото, по самой дешевой для себя цене и разделяет часть процветания каждой нации, с которой она торгует.

7. Какая сторона во внешней торговле оплачивает расходы по перевозке, или каждая оплачивает их в равной пропорции? Ясно, что совокупные издержки транспортировки на внешние рынки ровно столько добавляются к издержкам производства и представляют собой вычет из того, что в противном случае составляло бы всю прибыль от Торговли; но совершенно неверно, что каждая сторона обязательно оплачивает весь свой груз; и, следовательно, что сторона, перевозящая громоздкие предметы, находится в невыгодном положении по сравнению с другой. Из-за этого он может оказаться в невыгодном положении, а может и нет. Это будет зависеть от влияния новых расходов на перевозку, какими бы разделенными они ни были, на спрос в каждой стране на продукцию другой. Мы предположим, что вначале Англия оплачивает все расходы по доставке хлопка во Францию, а Франция - все расходы по отправке шелка в Англию; но поскольку хлопок во много раз крупнее шелка пропорционально стоимости, более крупный счет за грузы, естественно, упал бы на Англию; и, следовательно, стоимость хлопка упала бы относительно шелка; но и хлопок, и шелк выросли абсолютно, то есть в зависимости от любого данного усилия или в зависимости от денежного стандарта.

Предположим теперь, что Франция вместо 80 за 96 должна отдать 82 за 96; а Англия вместо 100 за 120 теперь должна отдать 105 за 120. Выигрыш Франции в торговле снижается с 20 до почти 17%, а англичан - с 20 до почти 14%; но ни в коем случае нельзя быть уверенным, что торговля продолжалась бы именно на этих условиях; возросшая стоимость шелка вполне могла бы снизить спрос на него в Англии в большей степени, чем относительно менее возросшая стоимость хлопка во Франции повлияла бы на спрос на него. Шелк подорожал в Англии на 5%, но хлопок подорожал во Франции всего на 2½%; следовательно, весьма вероятно, что после этого спрос на хлопок превысит спрос на шелк, и если это так, французам придется предложить лучшие условия или, что то же самое, быть обязанными оплачивать часть английских грузов; так что в истинном положении дел нет ничего, что оправдывало бы вывод, к которому поспешили некоторые люди, что те, кто перевозит тяжелые товары, находятся в невыгодном положении по сравнению с теми, кто перевозит легкие товары. Это будет полностью зависеть от соотношения Международного спроса между двумя видами товаров. Ничто в природе вещей не препятствует тому, чтобы каждая сторона фактически оплатила грузы другой, или даже одна из них действительно оплатила грузы обеих.

8. Наконец, как влияет на международную торговлю постоянная игра курса иностранной валюты? Это очень важный момент, который почти не обсуждался в данной связи, потому что он не был широко понят или едва ли даже широко объяснен. В свете полного раскрытия "Кредитов" в нашей Четвертой главе и в свете этих простых принципов, которые сейчас обсуждаются, для любого интеллигентного читателя не составит большого труда полностью разобраться в этом вопросе иностранной валюты, — вопросе, который никогда прежде не был столь жизненно важен для коммерческих интересов Соединенных Штатов, как сейчас. Для общей иллюстрации

мы возьмем "Обмен" между Соединенными Штатами и Великобританией, поскольку применяются те же фундаментальные принципы, что и между всеми торговыми странами.

Когда торговцы экспортируют товары, скажем, из Нью-Йорка в Лондон или *наоборот*, они не ждут оплаты до тех пор, пока товары не будут фактически проданы за границу, а сразу выписывают переводные векселя на сумму внутренней стоимости товаров сторонам, которым товары отправляются, и затем выставляют эти векселя на текущую продажу у брокеров или посредников на родине. Таким образом, возникает рынок или текущие цены в Нью-Йорке на коммерческие векселя, выписанные в Лондоне, и аналогично рынок в Лондоне для векселей, выписанных в Нью-Йорке. Нью-йоркский экспортер, соответственно, не уверен в том, что получит в деньгах полную стоимость своего векселя *вычетом* процентов за время, необходимое для его предъявления, потому что очень многие такие экспортеры могли выбросить свои аналогичные векселя на рынок в тот же день, что всегда приводит к снижению цены векселей в соответствии с универсальным законом экономики. Скудное всегда дорого, изобилие всегда дешево.

Кто покупает эти векселя, выставленные на продажу в Нью-Йорке? Кому они нужны? Очевидно, только тем, у кого есть коммерческие долги, которые нужно оплатить в Лондоне. Переводной вексель, выписанный в Нью-Йорке на Лондон, - это не что иное, как долг, причитающийся от кого-либо в Лондоне любому, кого векселедатель в Нью-Йорке выберет получателем платежа. Должник живет в Лондоне, и для всех сторон очень дешево и удобно, чтобы он погасил свой долг с кредитором, проживающим в Лондоне. Таким образом, случается, что стороны в Лондоне, которые продали товары в Нью-Йорке и выставили на них счета для текущей оплаты, выставляют эти счета на продажу в Лондоне сторонам, у которых есть долги для оплаты в Нью-Йорке. Если сейчас Лондон или те, кого Лондон представляет в этих сделках, продали лишь небольшое количество товаров Нью-Йорку или тем, чей бизнес ведется в Нью-Йорке, относительно сумм, проданных Нью-Йорком Лондону, то лондонские векселя будут относительно скудными по сравнению с нью-йоркскими векселями, выписанными на Лондон. Другими словами, у Нью-Йорка больше долгов перед Лондоном, чем у Лондона перед Нью-Йорком, и, следовательно, стороны в Лондоне, которые хотят получить векселя для оплаты долгов Нью-Йорка, должны покупать их на относительно дефицитном рынке. Они должны, так сказать, *сделать за них ставку*. Результатом этого всегда является повышение цены на то, на что много покупателей, а продавцов относительно мало. Таким образом, по совершенно естественным причинам лондонские векселя на Нью-Йорк становятся дороже; иными словами, лондонские продавцы получают больше, чем кажется на первый взгляд, и торговля с Нью-Йорком становится для них *более* прибыльной.

Предположим, лондонские переводные векселя на Нью-Йорк продаются по 101, что дает 1% дополнительной прибыли английским экспортерам; точно по тем же причинам, по которым они продаются, нью-йоркские векселя на Лондон продаются в Нью-Йорке по 99, таким образом, вычитая 1% из того, что в противном случае было бы прибылью нью-йоркских экспортеров в Англию в соответствии с общими принципами внешней торговли. Следовательно, очевидно, что причины хода международного валютного курса являются существенной частью принципов внешней торговли; и все, что имеет тенденцию нарушать естественный ход валютного курса, как постоянная или постоянно повторяющаяся причина, должно быть уделено пристальному вниманию в книге, подобной настоящей. Мы начали с самого начала этого вопроса, и теперь собираемся довести его до самого конца.

Разнообразие относительных преимуществ в производстве двух обмениваемых товаров является первым и главным основанием взаимной прибыли во внешней торговле; различная интенсивность относительного стремления каждого обмениваемого товара к продукту другого является вторым и второстепенным основанием, на котором должна вестись внешняя торговля; и третье и последнее различие между двумя сторонами, которое приносит или портит прибыль каждого из них в торговле, - это текущая цена переводного векселя, выписываемого каждым кредитором на своего должника за границей. Ясно, что эти три вещи всегда должны приниматься во внимание одновременно осматрительными экспортерами и импортерами, чтобы оценить перспективу прибыльной торговли тогда и там; и ясно также, что одно или даже два из этих трех различий в относительных преимуществах могут на какое-то время исчезнуть, и прибыльная торговля все еще будет продолжаться, при условии, что другие два или одно из этих различий были достаточно выражены. Например, в крайнем случае, шелка из Франции все еще могли какое-то время поступать в Англию за хлопком в интересах обеих стран, хотя "обмен" между ними был точно на "уровне", и "спрос" на шелк точно удовлетворялся "спросом" на хлопок, благодаря заметному и постоянному различию в относительной стоимости производства двух текстильных изделий.

Вот еще одна из троиц Политической экономии. Здесь действительно возникает сложность, но сложность, регулируемая и украшаемая непреклонными законами Природы и едва ли менее непреклонными законами человеческих мотивов.

До сих пор аргумент исходил из предположения об общем стандарте стоимости, скажем, золотом, между Англией и Францией, Лондоном и Нью-Йорком и, как следствие, всеми другими торговыми странами. Коммерция наслаждается общим мерилom ценностей и развивается в соответствии с ним. 2000-летний опыт мира доказал, что золото является лучшим международным мерилom. Из простого сравнения веса чистого металла в стандартных монетах стран устанавливается фиксированный денежный "паритет" между ними. Таким образом, доллар Соединенных Штатов содержит 23,22 грана чистого золота, а английский фунт стерлингов содержит 113,001 грана того же самого; следовательно, за фунт стерлингов приходится 4,8665 доллара, и это является и остается с 1834 года денежным "паритетом" между Соединенными Штатами и Великобританией. Аналогичным образом, паритет между Францией и Соединенными Штатами составляет от 1 доллара до 5 франков 18 сантимов, поскольку франк равен 19,29 цента золотом за золото. Денежный паритет, соответственно, как и между любыми двумя странами, использующими золотой стандарт, является вопросом, который легко установить и иметь в виду; в то время как постоянно изменяющиеся текущие цены переводных векселей рассчитываются в этом денежном паритете и исходя из него. Таким образом, если коммерческий вексель, выписанный в Нью-Йорке на Лондон, продается за 4,8665 доллара *минус* текущие проценты за время его действия, английский "обмен" с нами считается "по номиналу"; если он продается дороже, технически считается, что обмен "*против*" нас, хотя превышение цены составляет именно столько дополнительной прибыли для американского экспортера; и если он продается дешевле, говорят, что обмен в нашу "*пользу*", хотя разница как раз на столько вычитается из прибыли американского экспортера.

Заккрытие второй недели июля 1890 года показало, что нью-йоркская биржа Стерлингов была "скучной, но твердой, с фактическим оборотом в 4,84½ доллара за 60-дневные векселя и 4,89 доллара за векселя до востребования: опубликованные курсы составляли 4,85½ доллара и 4,89½ доллара соответственно". Биржа, соответственно, повернулась "против" Соединенных

Штатов, то есть американские экспортеры могли получить за свои счета в Лондоне немного больше, чем по денежному номиналу. При таких обстоятельствах может оказаться дешевле отправить золото на погашение британского долга, чем покупать векселя и отправлять их. Именно это произошло на прошлой неделе: 2 000 000 долларов золотом отправились (в основном под влиянием этого импульса) из Нью-Йорка в Лондон. Следовательно, существует предел любому дальнейшему росту цены "обмена", когда она достигает в направлении повышения текущей стоимости отправки золота иностранным кредиторам. Ограничение обменной цены в направлении уменьшения является последней нормой прибыли для экспортера как такового. Таким образом, когда нью-йоркский экспортер может получить только, скажем, 4,83 доллара за свой переводной вексель на лондонский счет, его убыток в торговле на данный момент составляет 1%; и может быть сомнительно, что его возможная прибыль в двух других пунктах, а именно в относительных издержках производства и относительной интенсивности спроса, перевесит эту определенную потерю и оставит достаточную норму прибыли.

Эта вероятность получения прибыли или убытка в результате случайных поворотов в коммерческих "обменах" является очень незначительной во внешней торговле по сравнению с двумя другими основаниями получения возможной прибыли или убытка. Главное для каждого коммерческого нации, чтобы увидеть, что это есть как минимум несколько (Чем больше, тем лучше) товаров общего пользования во всем мире, *в стоимость производства которого она имеет относительное преимущество над всеми конкурентами, и спрос на которые иностранцам сравнительно интенсивные и постоянные*. И любой стране, обладающей этими двумя важнейшими преимуществами, никогда не помешает внимательно следить за классом своих граждан, чтобы они, проникательные и жадные, по своим собственным особым причинам, не добились принятия законов, результатом которых может быть только *увеличение затрат на производство этих немногих экспортных товаров и в то же время уменьшение иностранного спроса на них*. Постоянная бдительность - вот цена свободы торговли.

Как общее правило, за последние полвека коммерческие "обмены" были "против" Великобритании, то есть ее экспортеры могли получать за товары, отправленные за границу, больше "номинала" по цене выписанных на них векселей, и ее торговля была *прибыльной* для нее, поскольку это касалось этой причины; при этом в течение того же промежутка времени "обмены" были "в пользу" Соединенных Штатов, то есть ее экспортеры были вынуждены продавать свои выписанные векселя дешевле "номинала", и ее торговля до сих пор была *невыгодно* ей. Мы можем лишь кратко указать здесь на причины такого положения вещей.

(а) Великобритания в течение этого периода предоставляла крупные ссуды Капитала другим странам, и особенно Соединенным Штатам; в то время как Соединенные Штаты были крупными заемщиками капитала, особенно у Великобритании. Проценты по этим займам из Великобритании, а также основная сумма долга, поскольку она была погашена, постоянно переводились туда по большей части товарами, и переводные векселя, выписанные на эти товары, продавались во всех портах, и особенно в Нью-Йорке; обилие этих векселей, конечно, имело тенденцию снижать их цену в месте продажи и, следовательно, фактически повышать относительно менее распространенные британские векселя, выписанные на экспорт оттуда; и страна-кредитор по этой причине склонна продавать свои векселя выше "номинала", а должник страна выставляет свои счета ниже номинала. На данном этапе не имеет значения, каким образом заемные средства были инвестированы страной-заемщиком, поскольку

проценты и основная сумма должны быть погашены в определенный момент главным образом только что указанным способом.

(b) За исключением дюжины или двух товаров, облагаемых таможенным сбором для получения простых доходов, Великобритания в этот период держала свои порты абсолютно открытыми для импорта со всего мира и, конечно, для всего импорта из Соединенных Штатов, что имело тенденцию увеличивать объем импорта в эту страну и объем выписываемых по ним иностранных счетов, особенно американских; в то время как Соединенные Штаты в то же время исключили импорт с помощью таможенных сборов, предназначенных именно для этой цели, до числа более 4000, и во многих случаях до высоких налогов, связанных с запретом импорта. Конституция Соединенных Штатов прямо запрещает взимать таможенные сборы при экспорте, так что товары действительно могут свободно вывозиться, что касается тарифных барьеров; но поскольку единственный импульс, который когда-либо приводит к *квывозу* товаров, - это получить *обратно* более желанные товары за плату, и поскольку эти товары для возврата сильно ограничены или фактически запрещены Соединенными Штатами, свободный от Конституции экспорт недостаточно велик, чтобы сильно помочь удержать цену переводных векселей, выписанных здесь, ниже "номинала". Следует также сказать, что Великобритания ограничена в своем экспорте в Соединенные Штаты из-за юридического нежелания последних их получать, что, конечно, приводит к тому, что цена векселей, выписываемых на экспорт, который она может отправлять, и отправляет, становится еще выше "номинала".

(c) Огромные таможенные сборы в Соединенных Штатах на судостроительные материалы и почти на все остальное практически уничтожили океанский торговый флот страны. Следовательно, основная часть грузов, доставляемых нам из-за внешней торговли в соответствии с политикой нашего правительства "Китайской стены", — основная часть грузов в обоих направлениях — должна выплачиваться иностранцам, в основном британцам, и эти платежи также производятся экспортируемыми товарами, что, прискорбный факт (рассматриваемый в его причинах), увеличивает экспорт, следовательно, по сравнению с импортом сюда, и, конечно, уменьшает *pro tanto* текущую цену выставленных здесь товарных счетов. Поскольку эти *дополнительные* объемы экспорта для покрытия транспортных расходов направляются в Англию, они, как правило, поднимают там обычным образом цену векселей, выписываемых на британский экспорт. Прискорбно, с какой бы точки зрения на это ни посмотреть, что нынешние правящие классы этой страны совершенно неправильно понимают природу внешней торговли и недалеким законодательством сводят к минимуму ее выгоды для народа.

До сих пор мы раскрывали причины и курсы обмена иностранной валюты, исходя из гипотезы, что обе обменивающиеся страны используют один и тот же стандарт для измерения ценностей. Пока настоящие параграфы находились в процессе составления, президент Соединенных Штатов подписал (14 июля 1890 г.) так называемый "Компромиссный серебряный законопроект", который должен вступить в силу через тридцать дней и результатом которого, по мнению некоторых из лучших экономистов и финансистов страны, *может* стать понижение национальной меры стоимости с золотого доллара до серебряного. Следовательно, на этом этапе мы обязаны объяснить действие и реакцию на ход "обменов" денежного стандарта, более низкого по общей стоимости, чем стандарт, преобладающий в коммерческом мире. У нас есть все данные, необходимые для полного прояснения этого вопроса, как в непреклонных законах о деньгах, так и в реальном опыте нескольких стран. Например, в Англии золотой стандарт, а в

Индии серебряный стандарт; между двумя странами существует огромная торговля; серебро - это товар, а не деньги в Лондоне, а золото - это товар, а не деньги в Индии; соответственно, стоимость каждого груза, направляемого в обе страны и из них, должна быть "изменена" через цену текущих банкнот на текущие деньги другой страны; цена серебра в золоте в Лондоне (в среднем) между 1852 и 1867 годами составляла $61\frac{1}{3}$ пенса за унцию; при 60 пенсах за унцию соотношение золота к серебру равно 1:15,716; между 1875 и 1882 годами курс серебра на лондонском рынке снизился (со многими колебаниями), составив в среднем примерно $52\frac{1}{3}$ пенса за унцию, что соответствует соотношению с золотом 1: 18; в течение первой половины 1890 года цена серебра в Лондоне была максимально приближена к 43 пенсам за унцию, что соответствует соотношению с золотом 1: 21,93; так что цены индийских векселей в Лондоне и лондонских векселей в Бомбее раскрыли внимательному наблюдателю все секреты "биржевых операций". "между странами с высоким и низким уровнем стандартов.

Но нам нет необходимости выезжать за пределы нашей собственной страны, чтобы проиллюстрировать все это. С мая 1862 года по январь 1879 года "зеленый доллар" был мерой текущей стоимости. Он обесценивался каждый день этого интервала по сравнению с золотым долларом, и при сравнении он колебался более или менее почти каждый рабочий день. Нью-йоркский импортер покупал свои иностранные товары за золото, платил с них таможенные сборы золотом, а затем продавал их за доллары. Сколько он должен взимать за свои товары, чтобы выздороветь? Текущая премия в золоте по сравнению с долларами публикуется каждый день и, возможно, каждый час, но было ли это надежным руководством по ценам в долларах для нашего импортера? Оптовые продажи редко подлежат немедленной реализации в деньгах, и даже если бы это было так, в будущем эти деньги пришлось бы обменять на золото для обратного выкупа за границей. В условиях неопределенности стоимости доллара импортер должен *застраховать себя* от возможного дальнейшего снижения цен на следующей неделе или в следующем месяце. Другими словами, *он должен спекулировать на будущих золото премиум*. Предположим, что его производственный цикл составляет один месяц. Если он продаст свои иностранные товары в долларах сегодня, поскольку они стоят по сравнению с золотом, и доллар упадет еще ниже до истечения месяца, он потеряет деньги в этих сделках; если доллар вырастет за этот промежуток времени, он выиграет деньги, потому что в следующий ход он мог бы получить за них больше золота. К чести человеческой природы следует сказать, что в 9 случаях из 10 торговец поднимает текущие цены на свои товары, чтобы быть как можно более уверенным в случае, когда все неопределенно. Не может быть никаких разумных сомнений в том, что за пятнадцать лет обесценивания долларовых единиц розничные цены для конечных потребителей были подняты на 10% выше средней стоимости товаров в долларах только по этой причине.

В отношении экспорта в то время факты и принципы были еще более ясными. Эти экспортные товары продавались в Европе за золото. Но выписанные на них переводные векселя продавались в Нью-Йорке за доллары. Возьмем, к примеру, пшеницу, экспорт которой в те годы был большим. Нью-йоркский брокер или банкир, покупавший эти векселя, был обязан произвести конвертацию из зеленых в золото. Он должен был как можно лучше оценить, какова будет стоимость зеленых бумажек, когда золотой вексель станет подлежать оплате в Лондоне. Другими словами, он должен был спекулировать долларами, потому что ему приходилось рисковать их снижением или повышением стоимости в течение определенного промежутка времени, скажем, одного месяца. Он не пошел бы на этот риск, фактически не взяв на себя плату, достаточную, по его мнению, для ее покрытия, и в любом случае оставившую ему

хорошую прибыль. Эта плата была вычтена из цены пшеницы, в конечном итоге выплаченной ее производителям. Переводной вексель продавался в Нью-Йорке или Чикаго, чтобы получить текущую оплату для фермеров, поставлявших пшеницу, и текущую прибыль для комиссионеров или посредников. Но законопроект принес меньше долларов, чем предполагала котируемая премия к золоту на тот день, из-за риска, неопределенности, спекуляций. Таким образом, фермерам досталось меньше пшеницы за бушель или центнер. *Массы людей терпят огромные убытки от этих обесценившихся денег.* И в те же самые годы правительство также подняло на неслыханную по тем временам высоту таможенные сборы на импорт из-за рубежа, в первую очередь не ради получения доходов от налогов, а главным образом с целью вообще не допустить ввоза определенных иностранных товаров из страны, чтобы *некоторые* граждане могли продавать свой собственный товар *остальным* по искусственно завышенным ценам. Таким образом, естественный рынок сбыта пшеницы, свинины, нефти и других продовольственных товаров за границей был чрезвычайно сужен из-за запрета импорта — рынок сбыта продуктов - это товары на рынке, - в тот самый момент, когда фактические цены на экспортируемые продукты еще больше снизились из-за обесценивания денег в коммерческом обмене.

В нашей соседней Республике Мексика долгое время существовал так называемый биметаллический денежный стандарт, такой же, как и в Соединенных Штатах.^[9] Когда на лондонском рынке произошло значительное падение курса серебра в золоте, как указано выше, золото быстро экспортировалось из Мексики и вскоре исчезло из обращения в соответствии с Законом Грэхема. Вот уже много лет в Мексике преобладает простой серебряный стандарт. Вся его работа во внешней торговле через "биржи" была достаточно продемонстрирована; и поскольку существует более чем вероятность, даже больше, чем голая вероятность того, что Соединенные Штаты в соответствии с законом 1890 года и другими, более ранними чрезвычайно сложными законами о деньгах, могут перейти от биметаллизма к серебряному монометаллизму в ближайшем будущем, в качестве предчувствия и предупреждения нашему собственному народу мы можем уместно завершить наше обсуждение иностранных "бирж", кратко указав, какие опасности и бедствия при серебряном стандарте сейчас происходят среди наших соседей на юге.

Эффект оценки мексиканских операций в серебряных деньгах, в то время как все страны, с которыми они ведут торговлю, оценивают свои операции в золоте, проявляется в искусственном повышении цен для мексиканцев на весь их импорт и искусственном снижении цен для них на их экспорт. Сначала посмотрите на импорт. Конечно, в настоящее время действует скидка на мексиканское серебро по сравнению с золотом, за которое покупаются импортные товары. Сейчас эта скидка составляет более 20% во всем коммерческом мире, а лондонская цена серебра в золоте дает ключ к этой песне. Но это ни в коем случае не все; скидка меняется изо дня в день и из месяца в месяц; меняя нынешние цены на золото на будущие цены на серебро, мексиканские импортеры должны застраховать себя. Это приводит к необходимости спекуляций относительно будущего серебра. В чем может заключаться риск, будет в некоторой степени зависеть от активности рынка серебра: если цена на серебро будет быстро колебаться, импортер увеличит свои цены на серебро дополнительно к текущей премии к золоту, чем если серебро будет сравнительно стабильным; но во всех случаях он добавит достаточно, чтобы покрыть все возможные риски. Вполне вероятно, что мексиканские импортеры добавляют в среднем *пять процентов* к оптовым ценам только по этой причине, и это добавление со всеми обычными приращениями должно быть учтено розничными и конечными ценами.

Теперь посмотрим на мексиканский экспорт. Большую часть стоимости этого экспорта составляет серебро в той или иной форме, в основном в виде серебряных долларов. Но эти серебряные доллары являются товаром в Лондоне, и их цена там довольно изменчива, как уже было показано; и переводные векселя, выписанные на это серебро в любой форме и продаваемые в Мексике лицам, переводящим золотые ценности в Лондон, подвержены постоянному понижению из-за неопределенности относительно стоимости серебра в золоте, когда векселя доходят до Лондона. Из этого следует, что использование серебряного стандарта в Мексике фактически снижает там стоимость серебра. Посредством "обменов" обоими способами серебро имеет тенденцию к дальнейшему обесцениванию по сравнению с золотом, розничные цены на все импортные товары в серебре повышаются, а стоимость основного экспортируемого товара (серебра) все это время снижается! Мексиканцы действительно находятся между верхним и нижним жерновами. Бедные деньги никогда не окупаются.

В подтверждение того факта, что Мексика не повысила относительную стоимость серебра, сделав его единственной мерой стоимости, мы имеем соответствующий факт, что титанические усилия Соединенных Штатов с 1878 года по повышению стоимости серебра до паритета с золотом в законном соотношении 1: 15,98 привели к постоянному относительному снижению стоимости серебра здесь; и, что более удивительно, к почти постоянному увеличению ежегодного производства серебра здесь. Следующая таблица рассказывает всю поучительную историю: цифры официальные: коммерческие "чистые унции" составляют 0,915 технически "чистого" серебра.

Год.	Производство (мелкие унции).	Средняя цена.	Год.	Производство (мелкие унции).	Средняя цена.
1878	34,960,000	\$1,15	1884	37,800,000	\$1,11
1879	31,550,000	1,12	1885	39,910,000	1,06
1880	30,320,000	1,14	1886	39,440,000	.99
1881	33,260,000	1,13	1887	41,260,000	.97
1882	36 200 000	1,13	1888	45 780 000	.93
1883	35 730 000	1,11			

Эти семь лет, затем несколько основных принципов внешней торговли, вывели, надо надеяться, как четко и последовательно, как в относительном, так и сложный характер сделки позволит; в свете этих принципов, это очень ясно, что внешняя торговля является столь же правомерной, как и может быть выгоднее, чем, внутренней торговли; что она покоится на той же конечной и неизменной оснований в конституции человека, и в судьбоносной механизмы природы; что прибыль это взаимно обеим сторонам, иначе его бы не произошло, или, выйдя на свет, перестанет сама по себе, потому что это запрещают, или ограничивают ее, иначе, чем в интересах нравственности, здоровья населения, или прибыль, должен найти свое обоснование, если вообще, полностью вне черты политической экономии; и, что для любой власти говорят своим гражданам (из которых правительство само по себе-это только Комитет), кто, возможно, пожелает оказание платных услуг иностранцам, чтобы получить обратно аналогичные услуги в ответ, что такие услуги не могут быть оказаны ни получил, это не только уничтожить выгоды для

обеих сторон, но и вмешиваться *losingly* с естественным и неотъемлемым правом, принадлежащих к обеим.

Если читатель пожелает, мы обратимся сейчас, во вторую очередь, к Методам и мотивам, которые используются для ограничения и запрещения внешней торговли. Инструмент для этой цели называется *Тарифом*. Происхождение слова "Тариф", его природа и виды прольют много света на этот спорный вопрос, который, однако, легко разрешим и действительно разрешен давным-давно.

1. Происхождение.—Когда мавры из Африки завоевали Испанию в 711 году от Рождества Христова, они укрепили самую южную точку полуострова, где он вдается в Гибралтарский пролив, и с помощью своего замка и города, называемого на их берберийском языке *Тарифа*, вынудили все суда, проходящие через пролив, останавливаться и выплачивать этим мавританским хозяевам замка определенную часть (определенную ими самими) стоимости груза. Этот платеж, по-видимому, был чистым шантажом; он, безусловно, был вымогаем силой; и были ли какие-либо претензии на ответную услугу в виде обещанного освобождения от дальнейшего грабежа или нет, это не имело реального значения для характера сделки. Одиннадцать веков спустя Соединенные Штаты продемонстрировали, что они думают о подобных вымогательствах в американской торговле, практикуемых в тех же водах потомками тех же мавров, отправив commodora Декейтера с сильным флотом в Алжир, Тунис и Триполи; этим пиратским государствам они уже заплатили за двадцать пять лет два миллиона долларов в виде "дани" или "подарков" за освобождение их средиземноморской торговли от грабежей; которые захватили пиратские корабли и вынудили перепуганных деев Алжира (и остальных) отказаться от любых претензий на американскую "дань" или "подарки" любого рода. Соответственно, слово *Tarif* в английском и других современных языках, слово, которое, по-видимому, очень дорого сердцам некоторых людей, по-видимому, имело не очень респектабельное происхождение, хотя этого самого по себе недостаточно, чтобы осуждать то, что описывается этим словом. Это будет зависеть от его природы и целей.

2. Его природа.—Никогда не было ни малейших сомнений ни со стороны тех, кто был вынужден платить мавританские требования в Тарифе, ни со стороны Соединенных Штатов, вынужденных платить "дань" алжирцам в течение четверти века, относительно *характера* сделки. Знак в Тарифе был *минус*, а не *плюс*. К чести этих пиратов следует сказать, что они никогда не притворялись, что берут то, что берут, ради *выгоды* тех, у кого они это взяли. Они воспользовались этим для своей выгоды. Акция была отвратительной, но она была честной. В этом не было ни обмана, ни притворства. Обе стороны прекрасно понимали, что происходит. То, что было доставлено, во многом *отличалось* от того, что в противном случае стало бы *достижениями* этого путешествия. И правда в том, что тариф всегда соответствует происхождению слова "тариф", поскольку тариф всегда *берет* и никогда *не дает*. Единственная фраза, которую говорит или может произнести тариф, - это "*Ты заплатишь*"! В этот момент на столе автора лежит открытым толстый том на 417 страницах, напечатанный, с почти таким же количеством перемежающихся страниц, озаглавленный "Сборник тарифов", опубликованный Сенатом Соединенных Штатов в 1884 году, содержащий каждый пункт всех тарифов, принятых Конгрессом с 1789 года по настоящее время. Кто-то может прочитать этот том от начала до конца, или он может прочитать его от конца в обратном порядке к началу, или он может начать с середины и читать в обоих направлениях, и все, что он найдет между обложками, - это ряд *требований* предъявляемых к кому-то, *заплатить* что-то. Эти требования,

конечно, предъявляются и реализуются гражданами Соединенных Штатов, которые являются единственными людьми, находящимися под властью и юрисдикцией Конгресса. Таким образом, тариф может быть правильно определен как *совокупность сборов или податей, взимаемых с населения любой страны их собственным правительством при обмене с иностранцами*. Как кто-либо может разумно предполагать, что совокупность *налогов*, которые их собственные соотечественники должны будут *платить*, может быть так хитро отрегулирована, что станет для них положительно производительным фактором, благословением и обогащением для плательщиков, стимулом прогресса их Общества, *следует призвать к объяснению тех*, которые притворяются, что верят в подобную абсурдность в природе вещей.

3. Его виды.—Согласно нашему общему определению, существует два вида тарифов, которые сильно отличаются друг от друга по своим соответствующим целям, принципам, распространенности и результатам.

(1) Существует тариф на получение дохода. Единственная цель налогового тарифа как такового - извлечь деньги с помощью этого способа косвенного налогообложения из карманов людей в казну правительства, чтобы затем быть израсходованными правительством на общее благо тех, кто заплатил деньги для этой единственной цели. Основная идея такого тарифа, тарифа только для доходов, заключается в том, что само правительство получит все деньги, которые народ обязан платить по этим налогам, за исключением голых затрат на их сбор; что вообще должны взиматься только *такие* налоги, которые будут поступать непосредственно и легко в общую казну для общественных нужд; и ни один разумный и любящий справедливость народ не будет долго терпеть тарифные налоги, взимаемые с какой-либо иной целью, кроме экономической поддержки своего правительства, или взимаемые каким-либо иным способом, кроме как для того, чтобы принести в Казну все, что отнято у народа. Налоговый тариф, таким образом, может быть правильно определен как *таблица налогов, взимаемых с определенных импортируемых товаров с прицелом только на справедливое и общее налогообложение*.

Существует три жизненно важных принципа, на основе которых всегда должен взиматься налог на прибыль как таковой. (а) поскольку единственной целью является получение денег для национальной казны, и поскольку деньги могут быть получены только в том случае, если разрешен *ввоз облагаемых налогом иностранных товаров*, такие налоги должны взиматься по *низкой ставке* с каждого облагаемого налогом товара, чтобы существенно не мешать ввозу этого класса товаров с прибылью для импортеров, и вовсе не поощрять их контрабанду. (b) разнообразный опыт всех торговых стран показал, что для получения большого и растущего дохода не обязательно устанавливать даже низкие ставки на все импортируемые товары, но только на определенные их классы, чтобы как можно меньше обременять успешное продолжение международных обменов; поскольку процветание, когда-либо вызванное коммерческой свободой, позволяет стране импортировать и оплачивать собственными ускоренными продуктами огромное количество предметов, облагаемых налогом, так что большие доходы поступают от низких ставок, взимаемых в немногих пунктах. Здесь мы обнажаем основу большого дохода, заключающегося в освобождении основной части импорта вообще от каких-либо налогов. (с) таможенные пошлины должны взиматься полностью или, по крайней мере, в основном с товаров, закупаемых за границей, а также не производимых внутри страны; в противном случае взимание налога с импортируемой части неизбежно повысит цену и на ту часть, которая произведена или выращена дома; и, таким образом, люди будут платить

больше денег, чем правительство *получает* от налога в виде поступлений. Итак, три пункта в налоговом тарифе, а именно, *низкие пошлины на несколько товаров, причем на полностью иностранные*.

Лучшим современным примером чисто доходного тарифа является тариф Великобритании с 1860 года. Все пошлины распространяются на один или другой из следующих шестнадцати наименований, а именно на Пиво, Открытки, Чиккорийский орех, Шоколад, Какао, Кофе, Фрукты, Солод, Маринованные Огурцы, Тарелки, Спиртные напитки, Ель, Чай, Табак, Уксус и Вино. Из них Спрюз не принес дохода в 1880 году; Карточки, Солод, маринованные огурцы и уксус принесли в совокупности в том году всего 1,491 фунта стерлингов, в результате чего остальные одиннадцать наименований обеспечили практически все таможенные поступления; но из них кофе и три его заменителя с пивом и столовыми приборами принесли только 337,258 фунта стерлингов, так что остальные пять наименований принесли 18,915,489 фунта стерлингов, или 98% всего дохода в 1880 году. Другими словами, в 1880 году фрукты, спиртные напитки, Чай, Табак и вино облагались всеми таможенными сборами Великобритании, кроме 2%. В 1890 году, когда были отменены пошлины на некоторые вина и крепкие спиртные напитки, образовался большой избыток доходов по сравнению со Сметой, который только что был направлен на расширение военно-морского флота. Все остальные европейские коммерческие страны имели дефицит в том году по сравнению с их оценками за предыдущий год. Точных цифр сейчас нет, но не может быть никаких разумных сомнений в том, что "Пять статей" обеспечили по меньшей мере 98½% таможенных сборов Англии в прошлом году. Если имеется также некоторое внутреннее производство какого-либо товара, облагаемого британским тарифом, соответствующий акцизный налог на ту часть, произведенную внутри страны, которая в противном случае была бы повышена в цене за счет тарифного налога без ущерба для Доходов, позволяет этому правительству легко получать все, что население вынуждено платить вследствие тарифного налога на импортируемую часть.

(2) Существует так называемый протекционистский тариф. Основной целью этого второго вида тарифов является вовсе не получение дохода для правительства в целях содействия общему благу, а, напротив, посредством высоких налогов *на иностранные* товары повысить цены на соответствующие *отечественные* товары исключительно в интересах нескольких производителей этих товаров для дома за счет всех их внутренних покупателей. Если эти специальные тарифные сборы настолько высоки и сложны, что полностью исключают импортные товары, и поэтому казначейство вообще ничего не получает от налогов на них, тем более "протекционистскими" они становятся, и тем больше местные производители довольны полной монополией внутреннего рынка по их собственным ценам. Такие налоги являются запретительными и протекционистскими одновременно. Сухой закон - это совершенство протекционизма. Протекционистский тариф, соответственно, может быть справедливо определен как *совокупность налогов, взимаемых с определенных импортируемых товаров с единственной целью повысить тем самым цены на определенные товары отечественного производства*.

Жизненно важных пунктов протекционистского тарифа также три, но они являются точными противоположностями и антиподами трех пунктов налогового тарифа, так что это противоречит самим себе и невозможно объединить в одном тарифном законопроекте два набора противоположных элементов. Налоговый тариф с сопутствующим протекционизмом - это солецизм. (а) если тарифная ставка должна носить протекционистский характер, то есть быть

достаточной для повышения цен на отечественные товары, она должна быть *высокой*, чтобы либо полностью исключить соответствующие иностранные товары, в случае чего доходов вообще не будет, либо довести их цену за счет добавленной пошлины до уровня, при котором отечественные производители планируют продавать свои собственные, в этом случае доходов будет очень мало. Например, когда в 1870 году бессемеровские стальные компании запросили тарифный сбор в размере двух центов за фунт на иностранные стальные рельсы, они назвали это в своем "конфиденциальном" заявлении для the Ways and Means "*исключительной защитой*" и многословно признали, что они рассчитывали полностью обеспечить внутренний рынок, и поэтому правительство не получит *ничего* в виде доходов, а люди будут вынуждены платить 44,80 *дополнительных* долларов за тонну своих отечественных стальных рельсов. Немного утешает мысль о том, что они получали всего 28 долларов за тонну, или 1 ¼ цента за фунт, что было не совсем запретительным, так что правительство получало небольшой доход от стальных рельсов, и люди в течение нескольких лет платили за свои рельсы лишь примерно *вдвое* больше, чем они стоили на свободном рынке! Для достижения своей цели протекционистский тариф-налог должен быть *высоким* по необходимости.

(b) Никакая система протекционистских тарифных сборов не может быть введена или продолжена ни в одной стране, кроме как с помощью множества людей, которые все одинаково хотят, чтобы их особые товары были искусственно подняты в цене законодательно, и которые вынуждены *объединяться*, чтобы получить и сохранить то, что они хотят, так что протекционистские налоги на несколько товаров редко или никогда не фигурировали в тарифах; такие налоги настолько противоречат здравому смыслу и общим интересам человека, что только сильное сочетание многих особых интересов может положить начало или поддерживать их, откуда должно быть *много* налогов, если таковые имеются, в соответствии с этой сильно эгоистичной схемой ; и путем фактического подсчета их автором в 1868 году было обнаружено 2317 различных ставок налога, взимаемых с различных иностранных товаров в Тарифе Соединенных Штатов, что разительно отличалось от Налогового тарифа Великобритании с точки зрения количества облагаемых налогом товаров. Поддержка протекционизма настолько необходима, что принятие "закона о трикотажных изделиях" летом 1882 года, например, зависело от одновременного принятия знаменитого "Закона о реках и гаванях" того года.

(c) В то время как подоходные налоги отдают предпочтение товарам, полностью импортируемым, протекционистские налоги, конечно, взимаются с таких иностранных товаров, которые также и особенно произведены или выращены на родине, в противном случае их простое и единственное назначение было бы нарушено, что завершает контраст между двумя видами тарифов. Для примера, чай и кофе - это наилучшие товары, которые можно обложить налогом в виде доходного тарифа, потому что (1) они используются во всеобщем потреблении, и (2) они полностью импортируются, и налоги на них не повышают цену ни на что другое, и поэтому правительство получает все, что люди платят по ним; именно по этой причине налоги на чай и кофе, которые в течение многих лет приносили около 20 000 000 долларов дохода ежегодно, были отменены в 1872 году под руководством протекционистов, под обманчивым лозунгом "*бесплатный стол для завтрака*", в тонких интересах коммерческого рабства; стремясь к создать впечатление, с одной стороны, что все на столе для завтрака должно быть бесплатным, в то время как ничего на нем или вокруг не должно быть бесплатным, кроме двух упомянутых напитков, а с другой стороны, что отмена этих двух налогов была большим благом для людей, тогда как мотивом для их отмены было *продолжать* возлагать на людей десятикратно более тяжелое бремя. С тех пор прошло восемнадцать лет, а чай и кофе по-

прежнему входят в список бесплатных; несовместимость двух видов таможенных пошлин проявляется в том факте, что в тарифе Соединенных Штатов в течение многих лет не было единого налога в первую очередь на доходы, [10] там логически проявилась противоположная протекционистская идея; и та же несовместимость проявляется в британском тарифе, в котором нет единого налога на доходы. с 1860 года не существовало протекционистского налога. Каждая логически выполненная цель полностью исключает другую цель.

Лучший и худший образец протекционистского тарифа, который когда-либо видел мир, действовал в Соединенных Штатах в течение тридцати лет, с 1861-1890 годов. Его внутренняя история еще не полностью известна общественности, но известно достаточно, чтобы разоблачить мотивы и осудить действия всех тех, будь то избиратели или конгрессмены, которые, зная, что они делают, способствовали постепенному накоплению той массы несоответствий и беззаконий, в результате чего весь сельскохозяйственный класс страны (почти половина населения) обнищал, гораздо большая часть сельскохозяйственных земель Союза была покрыта тяжелыми ипотечными кредитами, а морская жизнь народа, по природе своей мореплавателя, почти полностью уничтожена. Попытки более или менее успешными были сделаны в разное время и в разных точках, чтобы скрыть от общественности импульсов на самом деле за положения этого тарифа, и даже количество и режим частоты налоги; многие из самых протекционистские налоги комплекс, сочетающий в себе по той же статье *конкретные и advalorem* цены, например, на одеяла "50 центов за фунт и 35% *advalorem*," так что это было сложно или скорее невозможно для простого читателя или покупателя, чтобы выяснить, сколько тариф-налог на самом деле был; гораздо языка тарифных счетов была до последней степени участвует и неопределенной, что часто приводит к очень сложным спорам и дорогостоящих судебных разбирательств, а иногда прикрывая наполовину скрытый смысл; импортеры были подкуплены, как это было в случаях сомнительной законности, уделять максимум ставки потребовал, перспектива и обещают, что дополнительные суммы, если, в конечном счете, нашли судами незаконными должны быть погашены организма *ним*, а не к людям, которые в то же время покупал и оплачивал товар, таким образом, значительно усиливается в цене, и миллионы народных денег пошли обратно в сторону для импортеров и для шпионов и стукачей: неудачная формулировка в тарифно-описания снова и снова накрыл товарами, не предназначенных для тронут, как *lastings* и резиновые ленты из сапожники с испугу, что большой интерес, который попросил не протекционистских привилегий для себя, но хотел, чтобы его сырье по своей естественной цене; и металлургической промышленности Пенсильвании пылала гневом при секретаре Шермана, который толкуется линии по тарифам, связанных с хлопком стяжки используются на юг более выгодно плантаторов, чем железороботники, хотя они были сильно привилегированным в каждой точке тарифа (даже на этом) в зубах интересов потребителей железом, а позже почетную амбиции секретаря, чтобы стать кандидатом в президенты Соединенных Штатов в значительной степени сорваны в связи с враждебностью этих жалких и мстительного монополистов.

В 1879 году существовало пятьдесят наименований чугуна и стали, облагаемых налогом по тарифу, и средняя ставка налога на них в то время составляла 77% *advalorem*, и это была примерно средняя ставка за рассматриваемые тридцать лет. На специальные предметы первой необходимости и всеобщего потребления, такие как стальные рельсы, налог варьировался в пределах ставки 28 долларов за тонну, введенной в 1870 году, от 85% до 100% *advalorem*; и цель этого конкретного налога была ясно видна в средней цене отечественных стальных рельсов в этой стране на 24,44 доллара за тонну выше, чем в Англии для более качественных рельсов с

более длительной гарантией в течение одиннадцати лет, 1870-80; другими словами, 87% налога, уплаченного за меньшую и лучшую импортируемую часть, было добавлено к средней цене более крупной и некачественной части, произведенной дома. в течение этих одиннадцати лет. То, что английские рельсы были лучше и даже считались дешевле по гарантии с добавлением к их цене 28 долларов за тонну, подтверждается тем фактом, что Центральная железнодорожная компания Нью-Йорка заменила свои пути английскими рельсами и укладывала их в Детройте на виду у одновременной прокладки путей через реку в Канаде, где такие же английские рельсы стоили на 28 долларов за тонну дешевле. Каждый пассажир и тонна груза, перевезенные по железным дорогам в Соединенных Штатах за этот промежуток времени, внесли свою долю в возмещение дорогам этой *дополнительной* цены, уплаченной за стальные рельсы. В 1883 году тарифный сбор на стальные рельсы был снижен до 17 долларов за тонну. То, что эта огромная искусственная цена на железную и стальную продукцию в условиях тарифных сборов была полностью в пользу заинтересованных капиталистов, а вовсе не в пользу соответствующих рабочих, показано переписью 1880 года, которая дает 393 доллара в качестве средней заработной платы за этот год лиц, занятых в черной металлургии страны; и покойный сенатор Бек из Кентукки продемонстрировал в Сенате, *немайн контрадиктен*те, что только 8,8% стоимости продукции бессемеровской сталелитейной промышленности в 1881 году досталось рабочим, занятым в черной металлургии. в нем при этом 66,9% от той же суммы досталось капиталистам в качестве прибыли. Пусть вдумчивый читатель вспомнит на этом этапе, что продукция из чугуна и стали - лишь одна из неопределенного числа товаров, пользующихся привилегиями в результате введения тарифа за счет масс потребителей.

Невозможно точно сказать, *насколько* больше народ Соединенных Штатов был вынужден платить за свои товары в соответствии с тарифными сборами, основная идея которых заключалась в том, чтобы заставить их платить больше, и чем больше, тем лучше, чем Казначейство получало как прямой продукт этих налогов в течение 1861-90 годов, но можно приблизиться к истине, результаты которой способны поразить умы всех добропорядочных граждан. Только для удобства и потому, что официальные данные являются полными за более короткий период, давайте возьмем для сравнения двадцать лет, 1863-1882. Среднегодовой тарифный доход за эти 20 лет составлял в круглых цифрах 158 000 000 долларов; но основной идеей тарифной схемы все эти годы было получение дохода не для правительства, а для искусственных цен для капиталистов, пользующихся привилегиями по закону; и в течение последней половины периода не было тарифных налогов на чай и кофе, которые были до основных налогов на доходы. Если теперь мы можем справедливо предположить, что на каждый *один* иностранный товар, уплачивающий налог в казну, приходилось *четыре* отечественных товара, цена каждого из которых повышалась на столько, на сколько иностранный товар уплачивал таможенный налог, то из этого следует, что люди платили за каждый из этих 20 лет действия таможни, в основном протекционистской, 632 000 000 долларов, или всего 12 640 000 000 долларов, ни пенни из которых не поступало в казну Соединенных Штатов. То, что это предположение 4: 1 вполне разумно, частично вытекает из известной пропорции (официально заявленной) между отечественным и импортным производством в отношении нескольких ведущих товаров, например, стальных рельсов: в 1880 году отечественное производство в 20 раз превышало импортное, и люди платили налог в 19 раз больше, чем получала казначейство; а на шерстяные одеяла в 1881 году казначейство выручило менее 2000 долларов, в то время как люди заплатили за одеяла *дополнительную* цену, более чем в 1000 раз превышающую сумму в том году; и на изделия из железа и стали всех видов средний тарифный сбор за этот промежуток

времени составлял около 77%. считалось, что подавляющая часть потребляемых изделий из чугуна и стали была отечественного производства.

Давайте подтвердим эти поразительные результаты другим, более чем разумным предположением, сделанным с противоположной стороны. Перепись 1870 года дала 4 232.000.000 долларов в качестве стоимости товаров домашней промышленности за этот год, которую мы можем справедливо принять за среднее значение за рассматриваемые 20 лет; теперь, если мы отбросим одну треть этих домашних товаров как вообще не затронутых тарифом, и посчитаем, что остальные были подняты в цене только на 22%, что составляло лишь половину средней ставки налога на товары, облагаемые пошлиной, - средняя ставка на них была официально объявлена в 1880 году равной 44%, - то последуют почти точно те же результаты, что и раньше: две трети этих товаров были облагены пошлиной. 4,232,000,000 — это 2,880,000,000 долларов, и 22% от этой суммы составляют 633,600,000 долларов. Признанный эксперт по статистике с национальной репутацией, мистер Дж. С. Мур, подсчитал на основе данных, весьма отличных от наших собственных, что люди заплатили 1 000 000 000 долларов за один 1882 год, *дополнительно* к сумме, поступившей в Казну в том году, в рамках протекционистских тарифов-налогов. Таким образом, мы ясно видим *методы*, с помощью которых протекционизм достигает своих целей, и мы не можем не заключить, что эти методы выливаются в чудовищно несправедливое бремя для народных масс.

В рамках этой второй общей главы остается изучить *мотивы* тех людей, которые добились введения протекционистских пошлин на различные классы импортируемых товаров в этой стране. К счастью, у нас есть данные неоспоримого авторитета, охватывающие все первое столетие существования нашей страны, которые доказывают эти два положения: во-первых, *что ни один протекционистский налог никогда не вводился нашим Конгрессом с первого дня и по сей день, кроме как по просьбе и под давлением тех самых людей, которые лично и материально заинтересованы в том, чтобы обеспечить таким образом искусственное повышение цен на свои товары отечественного производства*; и во-вторых, *что именно эти люди были почти, если не совсем, столь же активны и полны решимости не вводить протекционистских налогов на товары другие товары, используемые ими в своих производственных процессах, будь то сырье, оборудование или аксессуары*. Эти два утверждения, взятые вместе, без всяких придиорок демонстрируют мотивы протекционистов как класса. Конечно, у них были свои обманщики и инструменты. Судить их следует по их собственным словам и по их собственным поступкам. Сто лет - достаточный срок для того, чтобы в совершенстве продемонстрировать мотивы выдающегося и стойкого класса людей при том мировом правительстве, ключевой нотой которого является Разоблачение, и в соответствии с этим мировым принципом Действия говорят громче слов.

Томас Х. Бентон, сенатор Соединенных Штатов от штата Миссури в течение 30 лет, 1820-50, сам все это время был выдающимся лидером и участником дебатов и всегда неутомимым исследователем, опубликовал *Краткий отчет о дебатах в Конгрессе с 1789 по 1856 год* в 15 больших томах. Каждая важная дискуссия о тарифах за первые 70 лет нашей национальной истории отчетливо освещена в этих томах, и импульсы и мотивы, стоящие за каждым ведущим оратором, можно различить ясно, как божий день. Настоящий автор очень внимательно изучил эти дебаты и разобрался в их сути и мотивах с обеих сторон; и, кроме того, он был глубоко заинтересованным читателем и приводил выдержки из всех тарифных дебатов в Конгрессе за последние более чем 30 лет; и теперь предлагает своим нынешним читателям бросить беглый

взгляд на это обширное поле и убедиться в личных мотивах и связях участников протекционистских дебатов с самого начала и до настоящего времени.

Поскольку новая Конституция предписывала, что *"все законопроекты о повышении доходов должны приниматься в Палате представителей"*, основные дебаты по первому закону о тарифах 1789 года проходили в этой ветви национального законодательного органа. Ничто не могло быть проще и разумнее, чем основа нового тарифа, предложенная Мэдисоном, признанным лидером дебатов, а именно так называемая Налоговая система 1783 года, принятая старым Конгрессом и ратифицированная всеми штатами подряд, за исключением Нью-Йорка. Это были небольшие специфические налоги по восьми статьям, а именно на Вина, Спиртные напитки, Чай, Кофе, Какао, патоку, Сахар и перец. В предыдущей части обсуждения в связи с налогами не упоминалась никакая иная цель, кроме доходов. Мэдисон сказал: *"Я признаю себя сторонником очень свободной системы торговли: если промышленности и труду предоставить идти своим чередом, они, как правило, будут направлены на те цели, которые являются наиболее производительными, и это более определенным и прямым образом, чем могла бы указать мудрость самого просвещенного законодательного органа; я также не верю, что такие законодательные указания в большей степени способствуют национальным интересам, чем интересам заинтересованных лиц."* По прошествии времени показательно, что первое слово в этих дебатах, касающееся любого другого слова, кроме "доходы за счет тарифных сборов", прозвучало из Пенсильвании; и не менее важно, что следующие и самые сильные слова для обозначения чего-то еще, кроме "доходов", прозвучали из Массачусетса; и более значительным, чем любое другое, было объединение двух штатов во влиянии и голосах, когда дело дошло до окончательной корректировки фактических тарифных ставок. Пенсильвания уже значительно продвинулась вперед в производстве изделий из чугуна и стали, особенно гвоздей, и хотела "поощрения", то есть введения протекционистских налогов на соответствующие иностранные товары. Сказал Хартли из Пенсильвании: *"Поэтому мне жаль, что джентльмены, кажется, сосредоточивают свои мысли на столь раннем периоде, как 1783 год; ибо мы очень хорошо знаем, что наши обстоятельства сильно изменились с того времени: у нас тогда было всего несколько мануфактур, и огромное количество товаров, которые поступали к нам из Европы по окончании войны, сделали эти немногие почти бесполезными; с тех пор мы были вынуждены в силу необходимости и различных других причин увеличить производство нашей отечественной продукции до такой степени, чтобы иметь возможность поставлять некоторые в количестве, достаточном для удовлетворения потребностей всего Союза, в то время как другие с каждым днем становятся все более важность. Наш запас материалов во многих случаях соответствует наибольшему спросу, а наших ремесленников достаточно, чтобы обработать их даже для экспорта. В этих случаях я полагаю, что политика каждой просвещенной нации заключается в том, чтобы поощрять своих производителей в той степени, которая необходима для их совершенствования, без угнетения других частей общества."*

Массачусетс ни на йоту не отставал от Пенсильвании в том, что требовал дискриминации в свою пользу за очевидный счет остальной части страны. Новоанглийский ром производился из мелассы, и ямайский ром был его конкурентом в общественном благосклонности; поэтому дистилляторы в окрестностях Бостона и Салема хотели *высокой пошлины* на ямайский ром и *низкой* на импортную мелассу, используемую в домашнем производстве. Мэдисон был готов воспрепятствовать производству и продаже рома как в интересах воздержания, так и в целях экономии, и предложил ввести налог в размере восьми центов за галлон на мелассу и

пятнадцати центов на ямайский ром, что вызвало взрыв негодования со стороны Гудхью из Массачусетса: "Меласса - это сырье, по сути необходимое для процветания очень обширного и ценного производства. Это также следует считать жизненной необходимостью. В Восточных Штатах он входит в рацион питания беднейших классов населения, которые из-за упадка торговли и других непредвиденных обстоятельств совершенно неспособны вынести такое бремя, каким был бы для них налог в размере восьми центов. Я не могу позволить больше двух центов. Массачусетс ежегодно импортирует от 30 000 до 40 000 бочек, больше, чем все остальные штаты вместе взятые. Пятнадцать центов, сумма, взимаемая за ямайский спирт, составляет примерно треть его стоимости: сейчас восемь центов за мелассу стоят значительно больше: первое является предметом роскоши, поэтому такая пошлина не может быть неправильной; но нельзя сказать, что о последнем говорится, что вещество обладает такими качествами, и при производстве рома это не большая роскошь, чем ямайский спирт."

Сенат в Первом Конгрессе заседал при закрытых дверях и, таким образом, был более открыт, чем Палата представителей, влиянию заинтересованных петиций, которые вскоре начали поступать в него с просьбой внести поправки в законопроект Палаты представителей в русле протекционизма; и благодаря таким поправкам члены Массачусетса и Пенсильвании, а также несколько других членов, настроенных аналогичным образом, частично внесли свои замечания в первый тариф. Налог на мелассу был установлен на уровне 2½ цента за галлон, а на ямайский ром - на уровне десяти центов за галлон; гвозди облагались налогом в размере одного цента за импортируемый фунт; а принятая Сенатом поправка классифицировала коноплю и хлопок вместе как два продукта почвы, заслуживающих "поощрения": конопля по цене $\frac{3}{5}$ процентов за фунт и хлопок по цене трех центов за фунт; однако конопля, постоянно "поощряемая" по сей день за счет судостроения и других отраслей промышленности, никогда не поднималась до уровня основного продукта. Уголь также облагался протекционистским налогом, по примеру Вирджинии, в то время угледобывающего штата. Обратите внимание на три универсальные черты протекционизма в первоначальном применении его к Соединенным Штатам; (1) чисто эгоистичный призыв обложить налогом ближнего, чтобы поднять цены на свои собственные товары (гвозди), (2) столь же эгоистичное сопротивление такому налогу, который падает на чье-либо сырье (мелассу), и (3) финальная свалка бревен между теми, кто юридически привилегирован в разных точках (Массачусетс, Пенсильвания и Вирджиния).

Возьмем второй пример того же общего пункта из нашего второго тарифа, принятого в 1816 году. Двое молодых людей из Массачусетса, Лоуэлл и Джексон, зятья, в 1813 году открыли современную хлопчатобумажную фабрику в Уолтеме, недалеко от Бостона, и построили на ней, с помощью гениального механика по имени Муди, механический ткацкий станок; как только война с Англией закончилась и Конгресс, как следствие, начал говорить о новом тарифе, Лоуэлл отправился в Вашингтон и, благодаря личному влиянию на мистера Кэлхуна, тогдашнего лидера Палаты представителей, с мистером Лондесом, своим коллегой из Южной Каролины, который впоследствии представил новый законопроект, и с другими членами Конгресса отправился в Вашингтон. Конгресса, в значительной степени способствовал введению в этот тариф протекционистских мер по отношению к хлопку. Лоуэлл нанес сильный удар с самого начала. Он объяснил (несомненно, со всей честностью) Кэлхуну и Лондесу, обоим из штата, занимающегося выращиванием хлопка, что внутренний рынок хлопка-сырца *дополнение* к внешнему рынку повысит цены на этот сельскохозяйственный продукт. Обоим было легко убедить, что так оно и будет, хотя впоследствии оба нашли достаточно причин для изменения

своего мнения на этот счет. Лоуэлл, "хлопковый город" на Мерримаке, основанный в 1821 году, был назван в честь успешного лоббиста 1816 года. Компания Lowndes сообщила о налоге на хлопок в размере 33⅓% *адвалорем* с оговоркой, что на таможне следует исходить из того, что стоимость всего хлопка составляет не менее 25 центов за квадратный ярд. Это был знаменитый принцип "минимума", способ усилить протекционизм, не делая вид, что делает этого.

Дебаты по этой особенности законопроекта были замечательными во многих отношениях. Проницательный читатель не растеряется по этой причине. Джон Рэндольф выдвинул предложение исключить из законопроекта положение о *минимуме* сбора хлопка и довольно пространно высказался *"против целесообразности развития производственных предприятий в тех масштабах и способом, которые предложены законопроектом, и против наращивания 8000 тонн судов, используемых в настоящее время в торговле с Ост-Индией, и взимания огромного налога с одной части общества, чтобы положить деньги в карманы другой"*. Кэлхаун ответил: *"До тех пор, пока дебаты не примут эту новую форму, он решил хранить молчание, участвуя, что он в значительной степени и делал, в том общем беспокойстве, которое ощущается после столь долгой и кропотливой сессии, связанной с возвращением в лоно наших семей. Против этого законопроекта были выдвинуты возражения, что он нанесет ущерб нашей морской пехоте и, следовательно, ослабит нашу военно-морскую мощь. Насколько справедливо это обвинение, он не был готов сказать. Он надеялся и верил, что это не так, по крайней мере, для любой тревожной степени, что в силу немедленно, и он твердо верил, что его длительная эксплуатация будет крайне полезна для нашей торговли. Торговля с Ост-Индией, несомненно, сильно пострадала бы; но в ходе дебатов было заявлено, что во всей этой торговле занято всего шестьсот моряков. Хлопчатобумажная и шерстяная промышленность не подлежит внедрению: они уже в значительной степени внедрены, что полностью освобождает нас от опасностей и, в значительной степени, от жертв, понесенных при придании столице страны нового направления. Ограничительные меры и война, хотя и не предназначались для этой цели, благодаря необходимому ходу вещей привлекли большое количество капитала в эти новые отрасли промышленности. Но, без сомнения, скажут, что если они так далеко продвинулись и если ситуация в стране так благоприятствует их росту, то в чем необходимость предоставления им защиты? Это делается для того, чтобы вывести их за пределы досягаемости непредвиденных обстоятельств."*

Таким образом, Кэлхаун продолжает, совершая величайшую ошибку в своей жизни, о которой сожалел до самой смерти, приводить правдоподобные причины своей настойчивости и своего голосования, но он даже не затрагивает *истинную причину*. Если бы он подробно рассказал о своих беседах с Лоуэллом, это было бы гораздо более уместно. Его мотивом, как и мотивом любого другого человека в Конгрессе, выступавшего за протекционистские схемы, была особая выгода некоторых его избирателей за более или менее скрытый счет их соотечественников. Но, как это всегда бывает, когда люди действительно действуют из неизвестных побуждений, его заподозрили в их наличии; и он защитил себя: *"Он не был фабрикантом; он был не из той части страны, которая, как предполагалось, была особенно заинтересована. Приехав с Юга и не имея общего со своими ближайшими избирателями интереса, кроме возделывания земли, высокой продажи ее продуктов и дешевой покупки потребностей и удобств life, no motives could be attributed to him but such as were disinterested."* Но Рэндольф по-прежнему утверждал, что обсуждение показало *"странную и таинственную связь"* между этой мерой и

только что принятым законопроектом о Национальном банке. Для Кэлхуна это была лазейка для побега: *"он хотел просто ответить на намек на таинственную связь между этим векселем и тем, что касалось учреждения Банка. Он отрицал какое-либо ненадлежащее или несправедливое понимание и мог оспорить Палату представителей в поддержку обвинения."*

Прекрасный пример *признания*, которое все протекционисты делают в действии, когда дело доходит до крайней необходимости, что повышение цен является одновременно целью и результатом протекционистских тарифов-налогов, можно найти в неуклюжей попытке Конгресса косвенно оказать помощь измученным гражданам Чикаго в 1871 году. Большой пожар произошел в октябре того же года. Зимой следующего года в Конгрессе был принят небольшой законопроект, который слишком поучителен, чтобы его можно было пропустить без уведомления, потому что во всех его частях, взятых вместе, мы имеем наглядное воплощение мотивов, процессов и немедленных признаний протекционизма. Пожертвования собирались по всей стране и даже в Европе в помощь жителям Чикаго. Как выразился Уиттиер:

"С Востока, с Запада, с Юга и Севера
понеслись послания любви,
И под этой разделяющей волной
мир, не жалея сил, потянулся к спасению".

Но разве Конгресс не может сделать что-нибудь, чтобы помочь восстановить разрушенный город? 5 апреля 1872 года президент Грант подписал законопроект конгресса, принятый сроком действия всего на один год и исключительно в интересах Чикаго, *об освобождении всех строительных материалов, за исключением пиломатериалов, от действия тарифных сборов*. Как публичное и решительное признание со стороны Конгресса, что тарифные налоги повышают цены на протекционистские товары, и что отмена таких налогов снижает цены на такие товары и становится благом для покупателей, все это освежает и удовлетворяет; но почему *пиломатериалы*, во многом важнейший из необходимых строительных материалов, были *исключены* из щедрот законодателей для несчастных Чикаго? Законопроект касался только Чикаго и должен был действовать в лучшем случае год! Законопроект в том виде, в каком он был составлен и обсуждался, включал *все* строительные материалы. Почему были исключены пиломатериалы? Потому что, пока законопроект все еще находился на рассмотрении, специальный вагон, заполненный лесозаготовителями Мичигана и Висконсина, был в спешке отправлен в Вашингтон, и мощного влияния этих людей было достаточно, чтобы добиться явного освобождения их продукции от предполагаемого удешевления (на один год) строительных материалов для опустошенного Чикаго. Краткий официальный отчет об этой любопытной сделке можно найти в Уставе США за 1872 год, стр. 33. Это не нуждается в комментариях, кроме очевидного, что вот в двух словах вся суть протекционизма: мотив, открытое признание, алчное лобби, решившее нажиться на несчастьях своих соседей, бесчеловечность, дух монополии, инфернализм — игра в захват от начала до конца!

Какими бы бесстыдными ни были протекционистские дебаты в Конгрессе с самого начала, поскольку было ясно видно, что единственным мотивом их усилий является искусственное повышение цен на определенные товары, которые их сограждане были бы вынуждены платить по закону, дебаты в Палате представителей весной 1883 года были, безусловно, самыми

бесстыдными и общепризнанными в этом отношении из всех, которые когда-либо происходили там. В последние дни обсуждения всех притязаний на какие-либо действия на благо страны в целом за совершенно вне дискурса: старых заблуждений и маскирует и отговорки "домашних рынках" и "высокие зарплаты" и "коммерческую независимость" больше не выдвинули даже в Word под столкновение эгоистических интересов, и в стремлении закрепить за свои товары, а наигранная цена, которую придется заплатить их земляки, предлагаемого сокращения тарифов-налогов отбивали эти люди, и во многих случаях еще более высокие налоги подначивали, под их беззастенчивое признание, что, если цены на жилье были так напрягся и, подняв, они не могли производить и продавать свою продукцию с прибылью; один почетный член из Нью-Джерси принес его керамики изделия на пол дома, и попытался продемонстрировать своим коллегам-членам, что, если эти товары были подняты в цене, за счет налогов на своих зарубежных конкурентов, он уже не мог наступать своими глины и работы его колеса, с пользой для себя: иными словами, он и ему подобные-circumstanced, путем лоббирования и войти прокатки, убедил Конгресс принять так называемые законы, чтобы заставить своих соотечественников, *чтобы они возят на то, что они публично якобы были убыточными отраслями бизнеса.* По их собственному признанию, единственная проблема с их товарами заключалась в том, что они уступали по качеству и превосходили по цене аналогичные товары, представленные на открытом мировом рынке.

Еще одного и последнего примера из сотен столь же доступных и столь же убедительных будет достаточно для демонстрации рассматриваемой точки зрения. В начале лета 1890 года член Палаты представителей Массачусетса, признанный протекционист из предполагаемого протекционистского округа этого штата, так разгорячился, выступая против протекционистского налога на определенное сырье, полезное для дубления кожи, что снял пальто и остался в рубашке без рукавов! Можно было бы предположить, как по его рвению, так и по тону его речи, что он был настоящим вольным торговцем! Но нет! Он сотни раз доказывал, что протекционистские налоги (которые должны платить другие люди) хороши для плательщиков и обогащают всю страну; но о чудо! в данном случае выяснилось, что он сам был покупателем этого конкретного материала, и о чудо! ему не понравились цены, повышенные налогом из-за тарифа. Все они были неправильными. С ними нужно бороться во что бы то ни стало, даже в самую жаркую погоду! Это очень респектабельный джентльмен, о котором хорошо думают его соседи в графстве Вустер, но его протекционизм *не* респектабелен. Он цвета хамелеона. При одном освещении это одно, а при другом - противоположное. Действительно, в нашей стране еще не было обнаружено конгрессмена-протекциониста, который любил бы сам платить протекционистские налоги или желал бы, чтобы их платили его непосредственные и влиятельные избиратели! Много раз было доказано, что самыми сильными друзьями Свободного списка на этой обширной территории были определенные так называемые протекционистские сенаторы и представители.

Из этих нескольких примеров читатель "проникновения" поймет, что в протекционизме нет элемента логической последовательности, моральной порядочности или даже внешней респектабельности. Ни в нем, ни от него нет *принципа*. Они не связаны друг с другом. Они ходят во тьме, а не при свете. Оно полно обмана. Оно любит маскироваться. Это противоречит здравому смыслу. Это оскорбляет справедливость. Мораль не одобряет этого. Она не имеет основы ни в какой Науке, и меньше всего в Науке Купли-продажи, лучшие побуждения которой она слабо пытается отрицать и чьи крупнейшие и самые невинные достижения она боится разрушить.

Далее по порядку мы рассмотрим, в-третьих, несколько основных ошибок, с помощью которых протекционизм пытался закрепиться в коммерческом мире. По крайней мере, в наши дни это, без исключения, запоздалые мысли и увертки. Мы только что рассмотрели в последней главе реальные побуждения, очевидные, как горная вершина, которые устанавливают, удерживают и накапливают эти налоги на массы людей; но эти реальные мотивы не выдержат проверки и общественной критики, и поэтому должны быть найдены или, по крайней мере, предложены правдоподобные причины, которые выполнят двойную задачу: скроют реальные причины и будут казаться убедительными, в то время как они только сбивают с толку жертв схемы. Эти правдоподобия мы предлагаем сейчас проанализировать и разоблачить. Критерием любой предполагаемой истины является ее соответствие общепризнанным истинам: критерием любой предполагаемой ошибки является ее несоответствие общепризнанным истинам.

Следовательно, при логическом сравнении любого ложного утверждения с любой известной истиной последнее обязательно выявит свое прямое противоречие и навсегда опровергнет ложь. Протекционизм противоречит экономическим истинам практически по бесчисленным пунктам, но сейчас мы рассмотрим столкновения только в основных пунктах.

Логическая ошибка А: *что нация все еще может продавать товары иностранным государствам, запрещая покупать у них*. Протекционизм - это многократные запреты на покупку товаров у иностранцев. В настоящее время от четырех до пяти тысяч таких запретов искажают свод законов нашей страны. Однако все это время в основе этой политики лежит предположение, и часто в различных формах звучит прямое утверждение о том, что, тем не менее, наши граждане все еще могут продавать свою продукцию иностранцам. Англия *должна покупать* наш хлопок или умереть с голоду: континент *вынужден* покупать нашу свинину, потому что это самые дешевые продукты питания в мире: как Китай или Индия могут *помочь* добывать серебро из наших рудников? Мягко. Покупка и продажа по самой своей природе никогда не являются обязательными, но всегда добровольными. Коммерческая услуга никогда не оказывается, кроме как на виду у ответной услуги, которую необходимо получить. Ментальная оценка каждого покупателя выражается в самих терминах того, что предлагается взамен каждым продавцом. Покупка и продажа по своей сокровенной природе всегда являются одним актом двух людей, действующих совместно и нераздельно в интересах каждого. Как же тогда граждане одной страны могут *продавать* что-либо гражданам другой страны, не *покупая* это в тот же момент взамен? Акт продажи - это такая же покупка, как и продажа, и акт покупки - это такая же продажа, как и покупка. Как мы уже убедились, введение денег в качестве *посредника* в сделке не вносит изменений в *природу* международного товарного обмена. Следовательно, постулат о том, что жители одной страны могут продолжать продавать товары жителям другой, отказываясь принимать от них какие-либо товары взамен, является *абсурдом* в природе вещей и *невозможностью* в мире фактов. *Рынок продуктов - это продукты на рынке*.

Все известные факты подтверждают это неопровержимое рассуждение и полностью дискредитируют данную логическую ошибку. Когда Франция и Германия несколько лет назад вернули нашим протекционистам дозу их собственного лекарства и запретили американскую свинину, якобы потому, что они боялись трихинеллеза, но на самом деле для того, чтобы задобрить своих фермеров под предлогом протекционизма, их братья по вере с тех пор корчат всевозможные рожи, заводят соответствующие дипломатические часы, чтобы они пробили двенадцать, против слишком самонадеянных стран, которые осмелились ограничить ввоз американских продуктов в свои порты, протестуют и заявляют:.. В чем дело? Разве соус для гуся

не является также соусом для гусака? Разве американские протекционисты не закрывали доступ к французским и немецким продуктам в соотношении 100: 1 под тем же предлогом, который сейчас используется на Континенте? "*Но мы не можем продавать нашу продукцию за границу*", - кричат возмущенные западные фермеры. Конечно, они не могут, потому что ограничения на покупку *являются* ограничениями на продажу; и дополнительные ограничения того же рода, наложенные на покупки во Франции и Германии, конечно, являются еще большими ограничениями на продажи в Америке. И фермеры, как обычно, становятся жертвами в обоих случаях.

Если послушать обычные американские протекционистские речи, можно было бы подумать, что Великобритания - враг человечества за то, что она практически беспрепятственно пропускает в свои порты товары всего мира. *Англия свободной торговли!* Давайте посмотрим на минутку. Англия должна платить за все эти товары, поступающие отовсюду. Чем она платит? В ее собственных товарах, конечно. Каков ее рынок сбыта? Весь мир. Этот рынок когда-нибудь ослабевает в целом? Никогда. Ее когда-нибудь заваливают дешевыми товарами? Чем больше она покупает, тем больше продает по необходимости. Сколько она продает *на душу* своего народа? Более чем в два раза больше, чем продают Соединенные Штаты *на душу населения*. Как она может продавать так много своих собственных товаров? Потому что она свободно покупает другие товары со всего мира. Каковы пределы ее способности продавать свои товары иностранцам? Именно пределы ее готовности принимать за плату другие товары от иностранцев. Нельзя ли преодолеть эти пределы в любом направлении? Ни в коем случае: когда люди больше не могут платить за то, что они покупают, покупка прекращается; а когда им не разрешается получать плату за то, что они продают, продажа прекращается. Выгодна ли эта свободная торговля Великобритании? Чрезвычайно выгодна во всех отношениях. Куда это привело ее океано-морскую деятельность? На высшую ступень. Изобилует ли капитал в Англии в больших количествах и низки ли ставки его кредитования? Англия - самая богатая страна в мире, и все страны прибегают туда за покупками. Каков источник этого огромного объема капитала? Единственным источником капитала являются сбережения от естественных выгод, получаемых при покупке и продаже.

Готова ли Великобритания принимать товары из Соединенных Штатов? Конечно, при универсальных условиях приема иностранных товаров вообще. Готовы ли Соединенные Штаты принимать британские товары в качестве оплаты за свои собственные товары, экспортируемые туда? Нет, за исключением протекционистских барьеров, составляющих в среднем 47%. Хорошо ли для Соединенных Штатов, что Великобритания свободно ввозит свои товары? Мы должны предположить это! Продает ли первая уже второй и через последнюю больше товаров, чем всему остальному миру? Гораздо больше. Можно ли легко увеличить эту прибыльную торговлю? Ее можно было бы увеличить вчетверо за очень короткое время. Как? Просто предоставив нашим гражданам достойную свободу, которая является их неотъемлемым правом. Хотели бы Соединенные Штаты, чтобы Великобритания относилась к ним с коммерческой точки зрения точно так же, как первая относится ко второй? Это обанкротило бы Соединенные Штаты за шесть месяцев. Понравилось бы это нашим протекционистам? Это заставило бы их взвыть. Является ли коммерческим спасением Соединенных Штатов то, что Британия неизменно выступает за свободную торговлю с ней и остальным миром? Ничто другое не спасает ее от коммерческого краха. Можно ли назвать хотя бы призрачную причину, коммерческую или иную, почему Соединенные Штаты должны продолжать наносить двойной

удар по британским товарам, ищущим рынок сбыта и таким образом создающим его? Для такой глупости никогда не было и не может быть приведено ни малейшей веской причины.

В этот момент более чем приятно признать огромную услугу, оказанную Джеймсом Г. Блейном, государственным секретарем, летом 1890 года Стране и торговле, его смелым признанием, противоречащим его собственному личному послужному списку и настойчивому призыву его партии, о том, что только что провозглашенный экономический принцип является здоровым и должен быть немедленно применен Соединенными Штатами ко всем странам Латинской Америки. В письме в Сенат по итогам недавней Панамериканской конференции он сказал: *"Конференция считала, что, хотя все страны получают большую выгоду, если удастся принять договоры о взаимности, Соединенные Штаты, безусловно, выиграют больше всех.* Принцип взаимности - это принцип свободной торговли, применяемый обеими сторонами сделки. Это разумный принцип, согласно которому товары покупают товары и оплачивают товары в одно и то же время к взаимной выгоде. Тем летом госсекретарь неоднократно подтверждал этот принцип, особенно в энергичных протестах против законопроекта о тарифах Мак-Кинли, который тогда находился на рассмотрении, справедливо утверждая, что *"в законопроекте нет ни строчки, ни раздела, которые открывали бы рынок для еще одного бушеля пшеницы или еще одного бочонка свинины"*. Недвусмысленные заявления любимого государственного деятеля пробудили некоторое безразличие тысяч граждан и сделали очевидным быстрое распространение в Соединенных Штатах неопровержимой доктрины о том, что любой человек должен покупать свободно, если он хочет широко продавать.

Логическая ошибка В: *что тарифные сборы необходимы для создания зарождающихся отраслей.* Нет никакой аналогии между деторождением и выращиванием детей и любыми формами Купли-продажи в любое время, но обман, заключенный в этом жалком сравнении, стоил миру миллиардов долларов чистых потерь. Воспитание младенцев от рождения до зрелости - действительно большая задача для родителей, но это ни в коем случае не является экономической задачей: родители не просят и не получают ответных услуг в натуральной форме: сделка полностью моральна по своему характеру и совсем не экономична: в помещении нет второй стороны: есть бесплатное предоставление, и это все. Купля-продажа, напротив, не имеет ни младенчества, ни зрелости, ни старости. Эта конкретная Минерва возникает одновременно взрослой и во всеоружии из мозга Юпитера. Условия торговли всегда остаются неизменными; без каких-либо ссылок на возраст участников, древность отрасли или любые другие подобные несущественные вещи. Если у любого человека в любом месте (старого или молодого) есть что продать, и он находит (прямо или косвенно) любого другого человека в любом месте, которому нужны его товары и который может за них заплатить, — все условия взаимной выгоды присутствуют, а все остальное является дерзостью.

Гораздо больше, чем это. Тарифные налоги кто-то должен платить. Их уплата на таможенные неотвратима, а проценты и другие сборы начисляются до того, как сумма достигает конечного плательщика. Но конечная сумма, какой бы она ни была, составляет ровно столько, сколько составляет коммерческая выгода плательщика. Знак каждый раз является *минусом* а не плюсом. Когда вопиюще высокие пошлины умножаются в количестве, и к ним делаются все надбавки, они превращаются в неисчислимо большую сумму, каждый цент которой *должен быть выплачен* из доходов текущей Промышленности. Какой странный способ стимулировать развитие отраслей! Какой странный способ помочь им начать! Требуется капитал, чтобы основывать новые отрасли промышленности и продолжать работу в старых; но тарифные налоги

(со всеми их приростами) отнимают именно столько *из* того, что в противном случае естественным образом превратилось бы в Капитал. Иными словами, весь Капитал представляет собой сбережения за счет выгод от обмена; и эти выгоды *уменьшаются* за счет каждого тарифа-налога, который затрагивает их прямо или косвенно. Налоги по самой своей природе никому не могут помочь. Они вредят всем. Что это за прием, с помощью которого создаются новые отрасли промышленности, а именно, обчищаются карманы тех самых людей, которые должны основать промышленность, если они вообще когда-нибудь начнут! Для начала опустите резервуар, чтобы придать напор и силу течению из крана!

Но это еще не половина дела. На какие отрасли сначала обрушиваются протекционистские налоги, чтобы ослабить и обескуражить их? Конечно, о естественных и полезных продуктах, которые требуют, чтобы их оставили в покое только для поддержания здоровой жизни и роста. Если в естественных условиях существует какая-либо отрасль, можно быть совершенно уверенным, что она прибыльна, поскольку прибыль - это единственное в мире, что может запустить и развить отрасль: когда прибыль прекращается, торговля перестает быть необходимостью: мотив для нее *пропадает*. В интересах какого рода отраслей эти налоги взимаются якобы и правдоподобно? Только, если верить протекционистам, слабых и в настоящее время убыточных. *Именно индустрии детского питания нужны бутылочки для кормления!* Иными словами, снизить налоги и, возможно, уничтожить *прибыльные* отрасли, отрасли, которые *платят*, которые могут сами грести на каное и никого не благодарить, чтобы продвинуть вперед определенные другие отрасли, которые по признанию и открытому заявлению *убыточны*, и могут только *начать* взимать налоги со своих соседей! Конечно, в этом блюде есть котик, и мы скоро выпустим его из мешка у всех на виду; но сейчас мы ловим наших друзей, протекционистов, на их собственном слове и демонстрируем их удивительную мудрость на условиях, которые они сами выберут. Какой благословенный способ для нации разбогатеть - одной рукой подавлять высокими налогами активные, предприимчивые, независимые и, следовательно, прибыльные отрасли промышленности, а другой ощупью искать какие-нибудь бедные, неактивные, нефракобесные и, естественно, убыточные отрасли, чтобы продвинуть их вперед за счет награбленного у других!

Чтобы вернуться в качестве исторической иллюстрации к первой администрации Вашингтона, когда в этой стране были введены первые (чрезвычайно мягкие) протекционистские налоги, у нас есть самые достоверные сведения о том, что многие ведущие отрасли промышленности были процветающими и прибыльными. У них не было никакой искусственной помощи для того, чтобы начать, но, напротив, они в течение столетия испытывали постоянное уныние из-за жалкой протекционистской политики метрополии. Сам Вашингтон вступил в должность в темно-коричневом костюме из шерстяной ткани американского производства; примерно в то же время Джон Адамс вступил в должность первого вице-президента Соединенных Штатов в одежде полностью местного производства.^[11] Это было в апреле 1789 года. В ноябре того же года Вашингтон вернулся в Нью-Йорк из своего первого турне по Новой Англии, *"пораженный как поразительным ростом торговли и мануфактур в Новой Англии, так и общим удовлетворением ее жителей новым правительством"* (Schouler, стр. 117). Александр Гамильтон, первый министр финансов, в своем знаменитом докладе Конгрессу о мануфактурах в 1791 году перечислил семнадцать отраслей, которые в то время процветали, чтобы справедливо снабжать внутренний рынок и наладить регулярную торговлю. Это были шкуры и выделка, лен и пенька, железо и сталь, кирпич и керамика, крахмал, латунь и оловянная посуда, экипажи, краски для рисования, рафинированный сахар, масла, мыло, свечи, шляпы, порох, шоколад,

нюхательный и жевательный табак. Из дебатов того времени, а также из характера дела достаточно ясно, что протекционистские налоги в наших первых двух тарифах, которые уже подробно рассматривались здесь, хотя они были сравнительно небольшими по количеству и сумме, обескуражили эти зарождающиеся, но независимые производства, а также всех фермеров страны. Не может быть никаких рациональных сомнений в том, что шерстяная промышленность была в основе своей более прочной в 1789 году, когда в Вашингтоне был открыт магазин местной шерсти, чем в 1889 году, когда в том же году был открыт магазин Харрисона, демонстративный подарок фирмы протекционистских производителей шерсти, вскоре после этого признанной банкротом, причем обманным путем.

В конце концов, лучшим аргументом против этой пустой логики является практический, а именно тот, что ни одна отрасль промышленности, будь то "младенческая" или иная, никогда не занимала в этой стране признанного самоподдерживающегося положения при действовавших на протяжении целого столетия тарифах-налогах. Соль, пенька, уголь, хлопок, шерсть, гвозди и изделия из чугуна и стали в целом поначалу были основными статьями, попавшими под защиту, и с тех пор находятся под защитой, но, по мнению привилегированных бенефициаров, ни один из них так и не смог обеспечить себя сам. Каждая из них была старой отраслью и относительно богатой отраслью, когда она была взята под "заботливую опеку" тарифных сборов, взимаемых для их дальнейшего обогащения с народных масс; и только жадные и тайные комбинации между ними с этой целью выдвинули их на первое место и с тех пор удерживают их в ранге общественных бенефициаров. Простая истина заключается в том, что разнообразие занятий коренится в природе человека и в обстоятельствах, в которые Бог поместил людей, и насколько это далеко от истины, что налоги и ограничения необходимы для развития производства, настолько налоги и запреты не могут помешать им появиться на свет! Они так же естественны для людей и для колоний, как и сельское хозяйство. Действительно, сельское хозяйство едва ли может сделать шаг без них. У фермера должны быть плуги, телеги и другие орудия труда; и, положив руку на сердце, в этой колонии есть какая-то естественная механика. Одежда так же необходима, как и пища, и прядение и ткачество в той или иной форме начнутся сразу, и запреты будут бессильны остановить их.

Смертельно опасны для данной логики слова неоспоримой Истории. Любой может прочитать у Пэлфри, Бэнкрофта и Хилдрета подобные факты, разбросанные по всем благородным томам. Производство льняных, шерстяных и хлопчатобумажных тканей было начато в Массачусетсе в 1638 году, в Роули, несколькими семьями из Йоркшира; и через пару лет стало настолько прибыльным, что некоторые акты Суда общей юрисдикции, призванные стимулировать это производство, были отменены. Производство кирпича, стекла и соли было начато в Массачусетсе до 1640 года. В 1643 году младший Уинтроп основал металлургические заводы в Брейнтри и Линне, которые после некоторых убытков были успешно привлечены в судебном порядке. Менее чем за двадцать лет после этого кожевенное и сапожное производство достигли таких успехов, что сапоги и башмаки стали предметом экспорта. То, что это не было причудливым началом в производстве, мы можем наглядно узнать из Акта парламента, принятого в 1698 году. Обратите внимание на дату. Этот закон является образцом многих других: *"После первого дня декабря 1699 года никакая шерсть или изделия, произведенные или смешанные с шерстью, являющиеся продуктом или мануфактурой какой—либо из английских плантаций в Америке, не должны грузиться ни на какое судно под каким бы то ни было предлогом — ни на какую лошадь, телегу или другой экипаж — для вывоза с английских плантаций на любую другую из указанных плантаций или в любое другое место вообще."*

стоимостью 15
центов.

То же самое, стоимостью 20 центов за кв. ярд.	5	19	3 "	5 "	6 "	90 "
			0	0	0	

То же самое, из шерсти или смесовых материалов, стоимостью 24 цента за кв. ярд.	5	24	3 "	4 "	7 "	10 "
			0	7	7	0

То же самое, стоимостью 30 центов за кв. ярд.	5	24	3 "	5 "	7 "	90 "
			0	5	0	

То же самое, стоимостью 60 центов за квадратный ярд.	5	24	3 "	4 "	5 "	70 "
			0	5	5	

То же самое, весом более 4 унций за квадратный ярд.	5	24	25% и 12 карат. за фунт.	40% и 24 ст. л. за фунт.	40% и 23 ст. л. за фунт.	50% и 44 унции. за фунт.
---	---	----	--------------------------------	-----------------------------	-----------------------------	--------------------------------

Готовая одежда	7½	24	25% и 12 центов. за фунт.	40% и 24 ст. л. за фунт.	35% и 40 карат. за фунт.	60% и 50 cts. за фунт.
-------------------	----	----	---------------------------------	-----------------------------	--------------------------------	---------------------------

Брюссельские ковры с гобеленами	7½	24	30 у.е. кв. ярдов.	50 у.е. кв. ярдов.	20 у. е. кв. ярдов. и 30%	28 у.е. кв. ярдов. и 30%
---------------------------------------	----	----	-----------------------	-----------------------	---------------------------------	-----------------------------

Бархатные ковры с гобеленами	7½	24	50 у. е. кв. ярдов.	80 у. е. кв. ярдов.	25 у. е. и 30%	40 у. е. кв. ярдов. и 30%
------------------------------------	----	----	------------------------	------------------------	-------------------	------------------------------

Брюссельские ковры	7½	24	40 у.е. кв. ярдов.	70 у.е. кв. ярдов.	30 у.е. кв. ярдов. и 30%	40 у.е. кв. ярдов. и 30%
-----------------------	----	----	-----------------------	-----------------------	--------------------------------	-----------------------------

Аптечки и упаковки	5	24	20 у.е. кв. ярдов.	25 у.е. кв. ярдов.	15 у.е. кв. ярдов. и 30%	20 у. е. кв. ярдов. и 30%
-----------------------	---	----	-----------------------	-----------------------	--------------------------------	------------------------------

Изделия из шелка, включая бархат и плюш шерстяных чулочно- носочных изделий и нижнего белья:	7½	19	3 %.	0	6 %.	0	5 %.	0	В среднем, вероятно, 90%
Стоимость 32 цента за фунт.	5	24	3 "	0	9 "	0	7 "	7	21 процент 4 ов.
Стоимостью 42 цента за фунт.	5	24	3 "	0	7 "	9	7 "	9	17 "
Стоимостью 62 цента за фунт.	5	24	3 "	0	6 "	2	7 "	4	13 "
Стоимостью 82 цента за фунт.	5	24	3 "	0	5 "	4	8 "	2	12 "
Льняные изделия	5	15	3 "	0	В среднем 37½%		3 "	5	50 "
хлопчатобума жных чулочно- носочных изделий:									
Стоимость 62½ цента за дозу.	7½	24	3 "	0	3 процент 5 ов.		4 "	0	11 "
Стоимостью 2,10 цента за дозу.	7½	24	3 "	0	3 "	5	4 "	0	64 "
Стоимость 4,10 цента за дозу.	7½	24	3 "	0	3 "	5	4 "	0	64 "

В этой связи также важно прочесть выдержку из Доклада мистера Уильяма Уитмена, президента Национальной ассоциации производителей шерсти, от 29 марта 1890 года акционерам Arlington Mills, Массачусетс. *"Я был вашим казначеем в течение двадцати лет подряд. В течение этого периода средний заработок составлял 20⁸/₁₀ процентов от капитала. Прибыль за прошлый год была почти в три с половиной раза выше, чем годом ранее, и есть все признаки того, что текущий год будет самым прибыльным в истории компании."*

Логическая ошибка С: *что внутренний рынок лучше и шире внешнего*. Профессор Томпсон из Пенсильвании публично и неоднократно заявлял, что благодаря настойчивой политике протекционизма будет создан "внутренний рынок" для всех видов хлеба, производимых этой великой страной; а Джон Роуч, судостроитель, пространно рассуждал перед Тарифной комиссией 1882 года о преимуществах, которые фермер извлекает из лучшего "внутреннего рынка", уже созданного протекционизмом. Чтобы быть ближе к дому на месте и дальше во времени, в Восточном Массачусетсе со штаб-квартирой в Бостоне в какой-то связи с национальными выборами 1888 года был организован так называемый "Клуб домашнего рынка" больших масштабов. В штате, как правило, понимают, что значительное меньшинство, если не большинство, депутатов недовольно законопроектом Маккинли 1890 года, заявляющим, что горчица в этом законопроекте доведена до фанатизма, что ни "внутренний рынок", ни кто-либо другой не может извлечь выгоду из такой серии запретов.

Каким бы ни было это последнее, очевидно, что нелепая и наиболее вредная ошибка лежит в основе всех ссылок на "внутренний рынок" в любой связи с внешней торговлей. Это простое евангельское милосердие - верить, что Томпсон и Роуч, основатели Home Market Club и все другие, которые повторяют эту убогую чушь, никогда не останавливались в своих мыслях достаточно надолго, чтобы спросить, что такое "рынок" на самом деле, никогда не анализировали на простые элементы ту сложную вещь, которая называется "рынком", но все по очереди небрежно подхватили крылатое слово, которое на первый взгляд кажется имеющим какое-то значение, хотя на самом деле оно таковым не является.

Все согласятся, если они перестанут думать, что "рынок" всегда состоит из *покупателей*, в руках которых находятся услуги возврата. Большой внутренний рынок, чем раньше, заключается только в большем количестве внутренних покупателей, чем раньше, готовых ко всему с приемлемой оплатой труда. Больше людей, чем раньше, больше услуг взамен, чем раньше. Итак, если протекционизм *может расширить внутренний рынок*, это должно быть (1) либо за счет увеличения числа рождений, либо за счет уменьшения числа смертей в данный момент времени в данной стране. Ни один разумный человек не может понять, насколько точно большие налоги, которые все население должно платить в той или иной форме, снова и снова, могут быть направлены на стимулирование рождаемости или продление жизни, и вполне разумно отрицать, что протекционист может это видеть. Но если допустить, что он может видеть и демонстрировать это, то его задача выполнена лишь наполовину, поскольку он должен продолжить, чтобы увидеть и показать, как те же самые обременительные налоги способны (2) умножать возвратные услуги в руках этого увеличивающегося населения!

Если протекционист вообще думает, он вынужден помнить, что его система всегда и везде представляет собой серию запретов на прибыльную торговлю. Прибыльная торговля всегда порождает прибыль. Это всегда порождает Капитал. Это всегда порождает Изобилие. Такова его природа и Божественно предопределенное благословение на него. Но для большей части эти завоевания были искусственно прерваны, когда возможные капитала уменьшается в объеме, когда нехватка поставляется в которых является основной целью протекционизма, чтобы создать, она должна идти тяжело, если там будет еще столько же возвращаться услуг, когда процесс начался. Не лучший "внутренний рынок", а более скудный - неизбежная проблема ограничений и запретов.

Если наш протекционист попытается выбраться из этого уютного места, в котором он сейчас оказался, при условии, что он способен ощутить силу какой бы то ни было логики, утверждая, что его более широкий "внутренний рынок" должен быть создан новыми иммигрантами, у которых в руках ценности старого света, на которые они могут покупать, он, конечно, не сможет уйти этим путем, потому что (1) для этого он должен увидеть и показать, что такое огромные налоги, чудовищно увеличенные, чтобы вообще приглашать сюда иммигрантов; и (2) наш типичный протекционист до смерти напуган *делом рук* иностранной "пауперской рабочей силы", где бы она ни выставлялась на продажу, и, конечно, он не готов приветствовать самих пауперных рабочих, из класса которых, как он описал, в основном будут состоять иммигранты; и, кроме того, тариф не допустит к нашим берегам ценности старого света, которые были бы единственными *возвратными услугами* иммигрантов, помогающими сформировать новый рынок!

В течение недели после написания настоящей статьи сенатор Моррилл от штата Вермонт высказал со своего места обсуждаемую идею о том, что протекционизм может стимулировать промышленность Соединенных Штатов настолько, что приведет к потреблению всей сельскохозяйственной продукции Соединенных Штатов. Ну, а когда? Стимулирование применялось всего тридцать лет назад под присмотром самого мистера Моррилла и в виде тарифа, названного именем самого мистера Моррилла, с периодическим повышением его ставок, даже в 1883 году, когда общественность делала вид, что снижает их; и сельскохозяйственные продукты всех видов, включая сало, свинину и шерсть, никогда не были такими "смертельно скучными", как в этот период высокого протекционизма. Десятки тысяч бушелей хорошо созревшей индийской кукурузы были сожжены в качестве топлива в более западных штатах и территориях самой прошлой зимой, потому что рынок сбыта был слишком беден, чтобы оплатить ее транспортировку в Чикаго по протекционистским рельсам, а в вагонах, построенных из досок, на которые наложены пошлины, каждый гвоздь, болт и шуруп в которых удвоился в цене по тем же общим причинам. Если бы мистер Моррилл не был в старческом маразме или если бы в расцвете сил он когда-нибудь внимательно проанализировал хотя бы один случай торговли, внешней или внутренней, он увидел бы, что заброшенные фермы его собственного штата, которые, по оценкам, составляют примерно треть обрабатываемых земель на восточном склоне Зеленых гор до реки Коннектикут, — родного региона и места жительства мистера Моррилла, — заброшенные фермы, которые в течение двух последних лет государственные чиновники усердно добивались, чтобы их по возможности заполнили иммигранты из Швеции, фактически передав им земли и хозяйственные постройки, — демонстрируют свои явные противоречия этому сенаторскому совету. бессмыслица; что постоянное сокращение в течение четверти века фермерского населения в каждом штате Новой Англии опровергает это жалкое предположение; и что постоянно увеличивающаяся площадь заложенных ферм в каждом сельскохозяйственном штате этого Союза является неопровержимым доказательством того, что "внутренний рынок" основных сельскохозяйственных продуктов в течение многих лет постоянно ухудшался в условиях этого хваленного протекционизма.

1890 год, вероятно, окажется поворотным моментом в развитии всего этого Обмана по двум причинам, а именно: (1) это год ежегодной переписи населения, во время которой предпринимаются по крайней мере нерешительные попытки выявить совокупную площадь заложенных сельскохозяйственных земель в каждом штате, и ничто не может предотвратить появление в этом году уменьшающегося населения в чисто сельскохозяйственных

сообществах; и (2) этот год уже отмечен политическим восстанием масс фермеров в США со стороны партии протекционизма. Долина Миссисипи и их организация в "Фермерские союзы", естественно и явно враждебно относящиеся ко всем ограничениям на продажу фермерской продукции.

Логическая ошибка D: *что протекционизм имеет тенденцию повышать заработную плату обычных рабочих.* В нашей третьей главе была ясно и тщательно изложена вся доктрина заработной платы, и теперь необходимо только напомнить читателю о двух или трех из этих основополагающих принципов. Дающий Труд и берущий Труд соприкасаются друг с другом только в старых точках взаимных Желаний и Представлений. В этом отношении друг к другу находятся два человека. Уровень заработной платы всегда является результатом Сравнения. Если наниматели рабочей силы, кем бы они ни были, сильнее захотят воспользоваться услугами нанимателей Рабочей силы, кем бы они ни были, при прочих равных условиях, ставки заработной платы вырастут, потому что в экономике, как и во всех других научных сферах, следствия всегда следуют за действием причин; и если наниматели рабочей силы по какой-либо причине будут меньше, чем раньше, желать услуг Рабочих, при прочих равных условиях общие ставки заработной платы неизбежно снизятся.

Теперь, каково необходимое влияние протекционизма на общий спрос на рабочую силу? Как на весь класс потребителей рабочей силы влияют запретительные тарифные налоги? Каждый раз отмечайте, что эти тарифные налоги поражают и ограничивают именно те отрасли, которые в настоящее время являются *прибыльными* независимо друг от друга, отрасли, которые не требуют ничего, кроме того, чтобы их оставили в покое; тот факт, что любая отрасль успешно развивается по своим собственным мотивам, является достаточным доказательством ее собственной прибыльности; в каждом случае это отрасли, которые ограничены ограничительными тарифными налогами, их прежние прибыли уменьшаются, конечно, и преднамеренно, и их *мотивы*, следовательно, нанимать рабочих для ведения этих отраслей бизнеса, которые сейчас облагаются налогами и подвергаются мучениям, *уменьшенный*; меньшее желание нанимать работников с каждым разом дает работникам все меньше; так называемый аргумент протекционистов состоит в том, чтобы ввести предполагаемые *убыточные* отрасли путем снижения налогов на *прибыльные* отрасли; и скажите на милость, какой эффект это должно оказать на общее желание нанимать работников и, следовательно, какой эффект на общие уровни заработной платы?

Взгляните еще раз вдоль этой же линии. Такого рода пошлины предназначены для того, чтобы не пускать и действительно не пускают иностранные товары, которые являются естественным и прибыльным рынком сбыта отечественных товаров: как это вынужденное исключение повлияет на спрос на рабочих для производства или выращивания отечественных товаров, рынок сбыта которых в настоящее время потерян? И как это влияет на заработную плату тех, чьи услуги сейчас пользуются меньшим спросом по всей линии? Причины производят свои следствия везде и всегда.

Недовольство среди работников и фактическая катастрофа для них как класса всегда следовали за введением протекционистских тарифов-налогов в этой стране, что является очевидным фактом; за все более и более катастрофически усиливающимися ограничениями и запретами на прибыльную торговлю; "Забастовками", с одной стороны, чтобы противостоять снижению или добиться повышения заработной платы, "локаутами", с другой стороны, чтобы

заставить рабочих смириться, "Остановками" для мнимого ремонта, чтобы выиграть время, чтобы справиться с перенасыщением, которое всегда сопровождает искусственно ограниченные рынки, полудружественные рынки. отношения между работодателями и наемными работниками, перебои в поездках и транспортировке, нехватка капитала, губительная для новых и расширенных предприятий, никогда так ярко не характеризовали эту страну, как в течение четверти века протекционизма, достигшего кульминации в 1890 году.

Следующая таблица, точно составленная редактором Philpott из Айовы по результатам Национальной переписи населения, показывает в замечательных цифрах относительно медленные темпы прогресса страны по тринадцати основным статьям роста в рамках тарифа Моррилла по сравнению с быстрыми темпами прогресса по ведущим позициям в рамках тарифа Уокера. *Сравнение заключается в процентах прироста за предыдущее десятилетие периода 1850-60 гг. относительно каждого из двух периодов 1860-70 и 1870-80 гг.: среднее значение за последние два периода взято для упрощения сравнения прогресса за одно десятилетие (Уокер) со средним значением за два последующих (Моррилл).*

Пути прогресса.	1850-1860гг.	В среднем каждые десять лет —1860-1880.
Население	35,5	26,2
Богатство	126,6	61,0
Внешняя торговля, совокупно	131,0	45,6
Внешняя торговля, на душу населения	70,3	15,2
Железные дороги, совокупно	240,0	69,0
Железные дороги, на душу населения	150,0	34,0
Капитал в обрабатывающей промышленности	90,0	66,0
Заработная плата в обрабатывающей промышленности, совокупно	60,3	58,2
Заработная плата в обрабатывающей промышленности, на руки	17,3	9.4
Продукция	85.0	69.6
Стоимость фермерских хозяйств	103.0	23.6
Сельскохозяйственный инвентарь и техника	62.0	27.7
Поголовье скота на фермах	100.0	17.3

Штат Массачусетс на протяжении многих лет усердно и научно собирал статистику всего, что касается рабочих как таковых; и сейчас мы приводим в качестве подтверждения того, что только что было написано, несколько констатаций фактов из официальных отчетов. *Треть наемных работников Массачусетса треть времени находились без работы под благотворным влиянием протекционизма [1887]. Заработная плата снизилась в Массачусетсе в целом в среднем на 5% в 1872-83 годах, в то время как за тот же промежуток времени она выросла на 9% в Великобритании [1885]. Заработная плата в Массачусетсе выросла в 1830-60 годах (Уокер) на 52%, а в 1860-83 годах только на 28% (Моррилл). То, что называется необходимой стоимостью жизни, выросло в Массачусетсе между 1860 и 1878 годами (Моррилл) на 14½*

процента, несмотря на огромное снижение издержек производства и транспортировки [1885].

Правительство США в течение длительного времени собирало важные статистические данные, касающиеся работников, их заработной платы и стоимости жизни, не только в ходе проводимых раз в десять лет переписей населения, но также в отчетах консульств и в отчетах национальной комиссии, созданной с этой целью. Мы почти наугад приводим из них несколько соответствующих утверждений. *Заработная плата в Англии свободной торговли на 50-100% выше, чем в любой протекционистской стране Европейского континента. Совокупная стоимость этой страны увеличилась в 1850-60 годах (Уокер) на 126 процентов, а в 1870-80 годах (Моррилл) только на 80 процентов, после приведения показателей переписи 1870 года к золотому эквиваленту. Суда, принадлежащие Америке и построенные американцами, контролировали три четверти нашей внешней торговли в 1856 году и менее одной шестой ее части в 1886 году.*

Перепись населения 1880 года дает следующее общее число лиц, занятых в крупных отраслях промышленности Соединенных Штатов:—

Торговля и транспорт	1,810,256
Обрабатывающие производства, машиностроение и горнодобывающая промышленность	3,837,112
Профессиональные и персональные услуги	4,074,238
Сельское хозяйство	7,670,493

Нижеследующая таблица, составленная на основе результатов переписей населения за последние четыре десятилетия, даст пищу для размышлений в свете настоящих параграфов. *Это относится исключительно к промышленным товарам в четыре последовательные эпохи.*

	1850.	1860.	1870.	1880.
Стоимость продукции	\$1,019,109,616	\$1,885,861,676	\$ 4,232,325,442	\$5,369,579,191
Стоимость материалов	555,174,320	1,031,605,092	2,488,427,242	3,395,823,547
выплаченная заработная плата	236 759 464	378 878 966	775,584,343	947,953,795
материалов к продукции, %	54	54	58	63
Заработной платы к продукции, %	22	21	18	17
Средняя заработная плата, полученная	247	289	377	долларов 346
Вложений капитала в продукцию, %	52	53	50	50
Количество заведений	123 029	140 433	252 148	253 852
средних персонала в каждом	7,79	9,34	8,16	10,79

Согласно переписи 1880 года, стоимость наших изделий составила 5 369 579 191 доллар. Но эта сумма включает 1 670 000 000 долларов, которые не относятся строго к производствам, таким как производство муки, лесозаготовка, кузнечное дело, переработка сахара, обжарка кофе, забой скота и некоторым другим. После того, как эта сумма была изъята, в круглых цифрах осталось всего 3 700 000 000 долларов. Это небольшая сумма для 50 000 000 человек и для страны с такими природными преимуществами для производства, как наша собственная.

Логическая ошибка E: *что затраты на заработную плату для работодателей и на материалы для производителей каким-то образом оправдывают протекционизм.* Здесь постоянно проводится вредная путаница между ставками заработной платы и затратами на рабочую силу — двумя очень разными вещами. Ставки заработной платы зависят от набора обстоятельств, совершенно отличных от затрат на рабочую силу. Неспособность провести это различие и отчаянное желание ухватиться хотя бы за соломинку, с помощью которой можно подкрепить абсурдные Ограничения, превратили попытки аргументации на данном этапе в бред и карикатуру. Уровень заработной платы в этой стране всегда был относительно высоким по сравнению со странами Европы по двум общим причинам: (1) страна новая, с огромными естественными преимуществами всякого рода, со сравнительно небольшим количеством рабочих, постоянно конкурирующих друг с другом за работу, большое количество людей постоянно переходит из числа занятых в классы работодателей; и (2) с самого начала почти всегда были и, вероятно, будут снова в ближайшем будущем, даже если их не будет в настоящий момент, деньги в этой стране обесценились ниже европейских золотых стандартов, при которых ставки текущей заработной платы всегда подсчитано, и это заставляет их *казаться* более высокими по покупательной способности, чем они есть на самом деле. С другой стороны, стоимость рабочей силы в этой стране всегда была и сейчас остается низкой по сравнению с Европой также по двум общим причинам: (1) все классы рабочих в этой стране более эффективны и квалифицированы, чем в Европе, работают с большей энергией, больше часов в неделю, за меньшими затратами на надзор, будучи, как правило, более умеренными, здоровыми и образованными людьми, так что работодатели *получают больше за то, что они дают*, чем работодатели за границей; и (2) стоимость этого для работодателей, у которых рабочим платят, будь то деньгами или других ценностей, здесь всегда меньше, чем за границей, потому что деньги обычно представляют собой обесценившиеся деньги, которые в товарах стоят дешевле, и даже если это не так, текущие цены на товары общего пользования здесь выше, чем там, так что стоимость заработной платы, выплачиваемой прямо или косвенно в товарах, здесь для работодателей меньше.

Вторым, отчетливым и совершенно убедительным доказательством того, что стоимость рабочей силы для работодателей здесь была ниже, чем за границей, в течение первого столетия существования нашей страны, был неоспоримый факт, что норма прибыли была выше. Постоянный поток иностранного капитала стекался сюда для инвестиций, привлеченный исключительно более высокими нормами Прибыли. Но если нормы прибыли оказались выше, затраты на рабочую силу должны были быть ниже, потому что рабочие и капиталисты делят всю прибыль между собой. Никто другой не имеет никаких прав на совместные доходы. *Прибыль - это остатки затрат на рабочую силу.* Следовательно, если в одной стране этих остатков больше, чем в другой, то по необходимости затраты на рабочую силу в первой стране ниже.

Теперь у протекционистов хватило наглости (в значительной степени результат невежества) утверждать, что они находятся в невыгодном положении как работодатели рабочих из-за размеров заработной платы, которую они обязаны им выплачивать! *Истина как раз в обратном.* Вместо того, чтобы оказаться в каком-либо невыгодном положении на данный момент, это вопрос абсолютной демонстрации того, что американские работодатели оплачивают самую низкую стоимость рабочей силы в мире! Работодателей как таковых интересуют не ставки заработной платы как таковые, а только затраты на рабочую силу для них самих как капиталистов. Высокие уровни заработной платы не только обычно сопровождают низкие затраты на рабочую силу, но и являются их доказательством! Терпеливый (чтобы не сказать глупый) американский народ в течение тридцати лет соглашался подвергаться чудовищному обложению налогами исключительно в интересах группы наглых попрошаек на том очевидном основании, что упомянутые общественные попрошайки, к сожалению, находятся в невыгодном положении по сравнению с европейскими конкурентами, тогда как простая истина заключалась в том, что у них было постоянное преимущество в виде лучших и самых дешевых (по затратам для них самих), самых стойких и умных (в целом) работников в мире.

Какова правда о сырье в этой стране? Особенно сырье в тех отраслях промышленности, которые с самого начала подвергались наиболее устойчивой протекционизму, например, железо и медь, хлопок и шерсть? Можно ли найти какую-либо причину для законодательного исключения иностранной продукции этих классов на основании какого-либо невыгодного положения наших производителей с точки зрения сырья? Возьмем, к примеру, железную руду, которая в настоящее время защищена до 75 центов за тонну. Ни одна страна в мире не обладает такими запасами железной руды по количеству, качеству и доступности, как Соединенные Штаты Америки. Обширные залежи лучшей в мире руды, особенно в обширных регионах вдоль всего течения реки Теннесси, лежат прямо на поверхности земли; а на так называемой "Железной горе" в Миссури, как говорят, руды достаточно, чтобы покрывать потребности всех Соединенных Штатов в течение двух столетий! И все же каждая тонна этой руды искусственно завышена в цене для тех самых Людей, которым Бог дал ее в огромном изобилии. Средняя стоимость добычи, промывки, грохочения и погрузки в паровые грузовые вагоны для транспортировки на рынок бурогаematитовой руды на одной из шахт в Теннесси летом и осенью 1890 года составляла 33 цента за тонну с постоянной тенденцией к снижению стоимости по мере увеличения количества оборудования и совершенствования методов. Сюда входила арендная плата, выплачиваемая владельцам земли, на которой находятся рудные пласты, и все остальные статьи расходов, тщательно рассчитанные владельцем капитала и управляющим шахтами. Это заявление сделано от имени указанного владельца и менеджера на основании его собственного руководства по вывескам, с его согласия на то, чтобы оно было напечатано в том виде, в каком оно есть в настоящее время, в интересах науки и Справедливости одновременно.

Эксперты часто публично заявляли, что в Соединенных Штатах залежей угля больше, чем во всем остальном мире, вместе взятом. Тем не менее, с 1874 года на каменный уголь была наложена защита в размере 75 центов за тонну, а на слэк или кульм (другой вид угля) - 40 и 30 центов за тонну. Щедрость Бога к народу этой страны до сих пор была сведена на нет жадностью владельцев шахт, действующих на основе рабства членов Конгресса перед немногочисленными богачами, объединенными с этой целью для обнищания неорганизованных масс. В особенности все интересы Новой Англии, как народные, так и

производственные, были принесены в жертву близоручному эгоизму владельцев шахт, потому что британские провинции, расположенные к северу, полны каменного угля, ожидающего рынка сбыта по сравнению с товарами из Новой Англии.

Известняк является вторым необходимым условием для восстановления железной руды. Бог поместил руду, уголь и известь в неизменных количествах в непосредственной близости друг от друга по всей долине Теннесси. Естественная стоимость производства железа в этом благоприятном регионе настолько мала, что этим летом оно было перевезено в Саванну по железной дороге (перевозки увеличены за счет таможенных пошлин на стальные рельсы и пиломатериалы), а затем экспортировано за 3000 миль в Ливерпуль с хорошей прибылью для производителей, по их собственному признанию.

Защита стальных рельсов в настоящее время составляет 17 долларов за тонну, ранее - 28 долларов за тонну. К счастью, в настоящее время у нас есть компетентный Национальный уполномоченный по труду, до сих пор находившийся на службе Массачусетса в том же качестве, Кэрролл Д. Райт, который только что представил Конгрессу доклад о сравнительной стоимости производства стальных рельсов здесь и за рубежом. Следующая таблица является национальной, официальной и неоспоримой. В нем показана составляющая стоимости одной тонны стальных рельсов на одиннадцати различных предприятиях, первые два из которых расположены в Соединенных Штатах, следующие семь - в странах Европейского континента и последние два - в Великобритании. В первом столбце указана стоимость материала в нескольких районах, во втором - стоимость рабочей силы, а в третьем - общая стоимость рельсов.

Отдельные учреждения.	Материалы.	Рабочая сила.	Общая стоимость.
1	21,10	1,54	24,79
2	25,11	1,38	27,68
3	17,67	1,04	19,57
4	18,06	2,51	22,18
5	18,06	4,64	25,65
6	18,23	2,58	23,12
7	18,10	2,68	23,19
8	18.66	2.97	23.74
9	23.42	2.01	27.02
10	18.05	2.54	21.90
11	16.39	1.36	18.58

Читатель, который умеет читать между строк, заметит убедительное подтверждение этой таблицей того, что уже было сделано на этих страницах, а именно, что "бедный труд Европы" в данный момент стоит намного дороже, чем более высокооплачиваемый труд Англии и Соединенных Штатов. Таким образом: средняя стоимость рабочей силы в тонне рельсов в двух последних странах составляет 1,70 доллара; в среднем в семи континентальных странах - 2,63 доллара. Средняя общая стоимость тонны в девяти зарубежных странах составляет 22,77 доллара; средний показатель на двух здешних предприятиях составляет 26,23 доллара. Следует

помнить, что стоимость материала и всех процессов производства здесь значительно повышается за счет системы тарифных сборов: тем не менее, разница в стоимости даже в этом случае всего на 3,46 доллара за тонну превышает стоимость для иностранцев: учитывая, что эти иностранные рельсы должны перевозиться 3000 миль по морю, как получилось, что тарифный сбор в размере 28 или 17 долларов за тонну необходим для развития производства рельсов в этой стране? Отмените все тарифные сборы, которые должны *выплачивать* производители железных дорог и перевозчики, и не могли бы они отказаться от дополнительных налогов, которые они сейчас налагают на своих сограждан? Есть ли где-нибудь в естественных затратах на материалы и рабочую силу что-либо, что ставит американских производителей в невыгодное положение в их естественных сферах деятельности по сравнению с иностранцами в их естественных отраслях промышленности?

Логическая ошибка F: *то, что искусственное тарифное бремя, установленное в одном пункте, может стать компенсацией за другое такое бремя, установленное в другом пункте той же генеральной линии.* Эта ошибочность была зловеще проиллюстрирована в нашей стране с 1867 года, когда в Тарифе на шерсть того года дополнительный протекционизм был предоставлен шерстяным изделиям якобы для компенсации производителям протекционизма, который тогда впервые был предоставлен шерстяному сырцу. В течение ряда лет производителям шерсти удавалось убедить производителей шерсти не требовать от Конгресса введения пошлин на шерстяное сырье, публично признавая, таким образом, что такие налоги повышают цены на материалы для их производителей. Но шерстопроизводители, естественно, утверждали, что если протекционизм полезен для шерстяной промышленности, то он должен быть полезен и для шерсти; правда заключалась в том, что в долгосрочной перспективе он был одинаково губителен как для них самих, так и для любого другого выгодоприобретателя; но у шерстопроизводителей не было ответа на простую логику шерстопроизводителей - они отказались от своих доводов, заявив, что *они* не могут жить без государственной помощи, - и поэтому в 1867 году они были вынуждены уступить своим и без того разгневанным собратьям по шерстяной промышленности, и на них были наложены более высокие пошлины. шерстяные изделия для того, чтобы компенсировать производителям ожидаемое повышение цен на шерсть. Конечно, предполагалось, что терпеливый народ будет нести удвоенное бремя, возложенное на него *двумя* привилегированными группами их сограждан. Если протекционистские налоги обогатили производителей, почему бы им не обогатить и сельских скотоводов? Короче говоря, почему такие налоги не могут обогатить всех?

В то время были те, и настоящий автор был одним из них, кто предвидел и предсказал именно то, что произошло на самом деле, а именно, что оба союзника в этом плане народного грабежа шли как к собственной смерти, так и к обнищанию своих соотечественников. Как бы любой уравновешенный человек, способный видеть дальше своего носа, сделал прогноз в таких условиях? Что-то вроде этого: требуется смешивать много видов шерсти, скажем, шесть или восемь, чтобы производить лучшие шерстяные ткани, и несколько видов, чтобы производить вообще хорошие ткани; Соединенные Штаты могли бы поставлять только два или три вида, и то в довольно ограниченных количествах; таможенные пошлины подняли бы цену на иностранную шерсть именно на столько, в ущерб производителям, которые больше не могли бы покупать иностранную шерсть, необходимую для производства хороших тканей, и, следовательно, должны были бы перейти на более дешевые ткани на своих фабриках, используя некачественный хлопок и тому подобное: как повлияет ли это на рынок местной шерсти, особенно тонкой шерсти из Огайо и Вермонта? Только когда фабриканты преуспеют в

производстве хорошей ткани, которая быстро найдет широкий рынок сбыта у себя дома, производители смогут найти хороший рынок сбыта для своей шерсти; из-за этих высоких налогов на их материалы, оборудование, пиломатериалы, красители и так далее производство, несомненно, придет в упадок и будет заниматься некачественными товарами из дешевых материалов, и, как следствие, рынок местной шерсти упадет, а цены на домашнюю шерсть будут неизбежно падать, и все ниже, и ниже.

Именно это и произошло. Золотые цены на шерсть никогда прежде не были такими низкими в этой стране, как со времен нечестивого союза 1867 года, и, как правило, они падали все ниже и ниже. Почему? Потому что фабриканты *не могли*, в соответствии с налоговыми законами своей страны, к которым они сами подталкивали, производить ткани, требующие местной тонкой шерсти. Овцеводство стало нерентабельным. Только в Огайо за несколько лет миллионы тонкорунных овец были забиты ради шкур и баранины. Следующая официальная таблица Министерства сельского хозяйства показывает относительное поголовье овец в тринадцати штатах Союза за два периода с разницей в 22 года:—

Штаты.	Февраль 1867.	Февраль 1889.
Мэн	895,884	547,725
Вермонт	1,335,980	365,770
Нью-Йорк	5,373,005	1,548,426
Пенсильвания	3,456,568	935,646
Кентукки	933,193	805,978
Вирджиния	700 666	435,846
Миссури	1,005,509	1,109,444
Иллинойс	2,764,072	773,468
Индиана	3,033,870	1,420,000
Огайо	7,159,177	4,065,556
Мичиган	4,028,767	2,134,134
Висконсин	1,664,388	793 146
Айова	2,399,425	540,700
	34,750,504	15,475,839

Соответственно, эффект тарифных сборов на шерсть даже в период, когда население страны увеличилось на *65 процентов*, заключался в том, что *поголовье овец в руках фермеров сократилось более чем наполовину*. Доля шерсти во всей стране действительно увеличилась с 1867 года, но это произошло в Техасе и на свободных пастбищах крайних рубежей цивилизации на Западе, где примерно один фунт из трех валового руна составляет чистая шерсть, и наиболее благоприятной оценки нынешней доли шерсти хватило бы только на то, чтобы одеть примерно половину населения страны. Похоже ли это на то, чтобы стать "*независимым*" от остального мира в вопросе шерстяной одежды для нашего великого народа? Неужели наши люди никогда не поймут, что в покупке и продаже нет ничего "*зависимого*", что чем больше какой-либо человек или нация покупает и продает, тем, конечно, более *независимыми* они становятся, и что отшельник в своей убогой келье - лучший образ протекционизма?

Дополнительные барьеры, возведенные в 1867 году против иностранной шерсти, не только не уменьшили ее ввоз, но в связи с ограничениями, нанесенными отечественной мануфактуре, как только что объяснено, увеличили ввоз; так что в 1877 году импорт шерстяных товаров составлял 25 000 000 долларов; а в 1882 году увеличился до 42 000 000 долларов, что является увеличением за один год с 1881 года на 34процента. Люди должны быть одеты в той или иной степени, и многие люди будут иметь хорошую одежду любой ценой; и весь результат этой идиотской политики запретов на шерсть был продемонстрирован прямо на наших глазах: (1) забить овец, (2) заставить производить товары низкого качества, (3) увеличить количество иностранной шерсти для внутреннего использования и (4) удвоить в целом стоимость одежды для американского народа. Трудно сказать, кто больше обеспокоен таким положением вещей - производители как класс, или потребители шерстяных изделий как класс. Они все вместе в трясине и должны благодарить за свое состояние только самих себя. И становится все хуже и хуже. В качестве простого и незначительного примера, в округе Беркшир, штат Массачусетс, сейчас работает менее половины того шерстяного оборудования, которое работало здесь 15 лет назад; и три четверти всех шерстяных производителей, ведущих бизнес в округе, потерпели крах за только что прошедшие 20 лет. Одним словом, *возложение соответствующего бремени на другие отрасли, связанные с ней, не является компенсацией одной отрасли за искусственное бремя, возложенное на нее*. Все законные отрасли промышленности во всем мире тесно связаны друг с другом.

Логическая ошибка Г.: *поскольку некоторые виды процветания иногда сопровождают протекционизм и следуют за ним, следовательно, они вызваны им*. Это одновременно самая распространенная и самая пустая из форм ложной аргументации, используемой в этой стране для подкрепления чудовищно несправедливой Привилегии. Например, о быстром росте Чикаго в течение десяти лет после первого введения тарифа Моррилла-налогов - часто говорили так, как будто Налоги были причиной Роста. Допуская ради аргументации, что было бы верхом безумия признать в действительности, что эти Налоги были *среди* причин этого Роста, насколько абсурдно ссылаться на одно предшествующее событие как на результат ста или тысячи предшествующих событий! Итак, о росте населения страны за двадцать лет, последовавших за введением пошлин на шерсть 1867 года: население увеличилось примерно на 65 процентов за этот промежуток времени: тарифные налоги на большинство предметов первой необходимости увеличились за тот же промежуток времени примерно в той же пропорции: существовала ли какая-либо причинно-следственная связь между повышением налогов и приливом населения? Есть ли *тенденция* у одного притягивать другого? Поскольку одна вещь *следует* за другой с точки зрения времени, является ли это каким-либо доказательством того, что второе является результатом..... другого с точки зрения причины?

В старой классификации логических ошибок эта конкретная была названа римлянами "*post hoc ergo propter hoc*", то есть *после чего-либо, следовательно, из-за этой вещи*. Мысли и речь цивилизованных людей всегда были полны той или иной формы этого неуместного вывода; но это основной товар, основа протекционистской аргументации. Но это совершенно лишено какого бы то ни было значения. Если не будет показана какая-то естественная связь, например, между прецедентом и последствием, если не будет возможно доказать, что *ничто, кроме* прецедента, не могло вызвать последствие, если налоги по самой своей природе не приспособлены для увеличения богатства, если не будет показано, что повторяющиеся вычитания - это то же самое, что многократные добавления, тогда ко всем этим отвратительным

разговорах о снижении цен, активизации деятельности и распространении народных благ в рамках отвратительной схемы скрытых налогов, которые только *берут* и никогда *give*, следует относиться с молчаливым и жалостливым презрением, будь то используется одураченным или вводящим в заблуждение. Хорошим примером этой пустой формы рассуждения — гораздо лучшей, потому что более единообразной, чем любая другая, которую когда-либо пытались применить в сфере Торговли, — было бы следующее: день неизменно следует за Ночью с незапамятных времен, и поэтому Ночь является причиной Дня!

Это была действительно тяжелая работа - полностью разрушить коммерцию великого Народа юридическими ограничениями, какими бы многочисленными они ни были, и горными барьерами, какими бы громоздкими они ни были, и некоторое процветание выдвинулось на первый план после всего этого и несмотря на все это. Смотрите! вопиют логичные протекционисты, узрите в таком процветании *последствия* нашего прекрасного законодательства! Неизмеримые площади плодородной земли, которые могут получить все иммигранты по первому требованию; бесконечные залежи угля и всех полезных и драгоценных металлов со всех сторон; первобытные леса и ручьи, мощно бьющие из своих горных источников в мельничное колесо и промежутки между ними; удобные океанские гавани, не имеющие выхода к морю, со всех сторон, кроме одной, и обширные цепи внутренних "несоленых морей"; благоприятный климат и изобретательный, хорошо обученный народ; самоорганизованные и либеральные правительства, гарантирующие людям все разумные свободы - кроме одного; все эти предшествующие и сопутствующие факторы, так сказать, ничего не значат в умах и на языках некоторых наших граждан как причины нарастающего процветания по сравнению с (как причиной) коммерческой кабалой, которая в какой-то момент возможна при наших либеральных и благословенных институтах.

Таковы семь фундаментальных ошибок протекционизма. Их легко можно было бы повторить семь раз по семь и даже семьдесят раз по семь. Но ни один из них не подлежит прощению. Это непростительные грехи против науки, Свободы и Прогресса. Любая радикальная и всеобъемлющая Ложь, такая как протекционизм, практически противоречит Правде в бесчисленных пунктах. Критерием любой предлагаемой истины является ее гармония с другими признанными истинами; критерием любой предполагаемой ошибки является ее противоречие таким истинам. Сейчас сказано достаточно, чтобы уступить место любому мнимому праву части народа на коммерческое порабощение другой части, а в конечном счете и самих себя.

В этой главе, в четвертом месте, остается лишь кратко указать на несколько моментов ход мыслей в отношении коммерческих ограничений и запретов в целом, которые в настоящее время существуют в своих наиболее преувеличенных формах в Соединенных Штатах, со стороны тех, кто в силу учебы, интеллекта и возможностей имеет наибольшее право формировать искреннее суждение по таким вопросам.

В отношении личных мотивов и обстоятельств тех, кто объединился, чтобы создать такое юридическое вмешательство в естественную свободу своих современников, и неизбежных их результатов, мы сначала процитируем сэра Томаса Мора, человека из людей, в его Утопии, написанной в 1516 году. *"Богатые всегда стремятся урезать что-то еще от ежедневной заработной платы бедных путем частного мошенничества и даже с помощью государственных законов; так что уже существующее зло, поскольку неправильно, что те, от кого государство получает наибольшую выгоду, получают наименьшее вознаграждение,*

становится еще больше благодаря закону государства. Это не что иное, как заговор богатых против бедных. Богатые изобретают все средства, с помощью которых они могут в первую очередь сохранить для себя то, что они нажили несправедливым путем, а затем использовать в своих собственных целях и извлекать выгоду по как можно более низкой цене из труда бедных. И как только богатые решают внедрить эти устройства во имя общества, они становятся законом. Вследствие этого жизнь рабочего класса становится настолько жалкой, что даже жизнь животного кажется завидной."

Крайняя глупость предположения, что парламент, Конгресс или Комитет того и другого способны определять или иметь какой-либо голос при принятии решений о том, что должно или чего не должно производиться или выращиваться, что должно или чего не должно экспортироваться и импортироваться, никогда не была так удачно разоблачена Адамом Смитом в его книге "Богатство наций", опубликованной в 1776 году. "Государственный деятель, который попытался бы указывать частным лицам, каким образом они должны использовать свои капиталы, не только обременял бы себя совершенно ненужным вниманием, но и присвоил бы себе власть, которую нельзя было бы безопасно доверить не только отдельному человеку, но и вообще никакому совету или сенату, и которая нигде не была бы так опасна, как в руках человека, достаточно глупого и самонадеянного, чтобы считать себя способным ею пользоваться."

Александра Гамильтона, нашего первого министра финансов и в некоторых отношениях самого блестящего из всех наших государственных деятелей, часто называли протекционистом те, кто не знаком с его трудами; но абзац из этих трудов или фраза из любого его подлинного разговора никогда не цитировались и не могут цитироваться, потому что их не существует, что доказывает, что он был "протекционистом" в современном или любом другом собственном смысле этого слова. Напротив, его обдуманное и обоснованное мнение о предпосылках подробно изложено в номере XXXV "Федералиста", этот номер был напечатан в начале 1788 года: "Непомерные пошлины на импортируемые товары порождают общий дух контрабанды; что всегда наносит ущерб добросовестному торговцу и, в конечном итоге, самим доходам: они, как правило, делают другие классы общества в ненадлежащей степени данниками классов-производителей, которым они преждевременно предоставляют монополию на рынки: они иногда вытесняют промышленность из ее наиболее естественных каналов, в которые она течет с меньшей выгодой; и в конечном итоге это приводит к тому, что другие классы общества становятся данниками классов-производителей, которым они преждевременно предоставляют монополию на рынки: они иногда вытесняют промышленность из ее наиболее естественных каналов, в которые она течет с меньшей выгодой; и в последнюю очередь, они угнетают продавца, который часто вынужден платить их сам, без какого-либо возмездия со стороны потребителя. Когда спрос равен количеству товаров на рынке, потребитель обычно платит пошлину; но когда рынки оказываются переполненными, значительная доля ложится на плечи торговца и иногда не только истощает его прибыль, но и наносит ущерб его капиталу. Я склонен думать, что разделение обязанностей между продавцом и покупателем происходит чаще, чем принято думать. Ни одна часть государственного управления не требует такой обширной информации и досконального знания принципов политической экономии, как налогообложение. Человек, который лучше всех понимает эти принципы, с наименьшей вероятностью прибегнет к репрессивным мерам или принесет в жертву какой-либо определенный класс граждан ради получения

дохода. Можно было бы продемонстрировать, что наиболее продуктивная финансовая система всегда будет наименее обременительной." [12]

Проницательный старый Бенджамин Франклин, олицетворяющий здравый смысл и обычную честность, в своей лукавой манере высмеивает все это мерзкое дело в колонках "Пенсильванской газеты" за 1789 год. *"Я производитель и подавал петицию на закон о поощрении и защите производителей Пенсильвании. Я был очень рад, когда был получен акт, и я немедленно прибавил к цене моего изделия столько, сколько оно могло выдержать, чтобы было немного дешевле, чем тот же товар, импортированный с уплатой пошлины. Благодаря этому дополнению я надеялся стать богаче. Но поскольку каждый другой производитель, чьи товары находятся под защитой закона, сделал то же самое, я начинаю сомневаться, что, учитывая расходы моей семьи за весь год, со всеми этими отдельными добавлениями, которые я выплачиваю другим производителям, я вообще получаю выгоду. И, признаюсь, я не могу не пожелать, чтобы, за исключением пошлины на охрану моего собственного производства, все пошлины подобного рода были сняты и упразднены."*

В ходе первых дебатов в Конгрессе по тарифу после прихода к власти нового правительства, то есть в 1789 году, Фишер Эймс из Массачусетса, который незадолго до этого самым решительным образом выступал против налога на мелассу, сырье для производства рома из Новой Англии, стал также самым решительным сторонником протекционистской точки зрения, согласно которой искусственные производства могут должным образом закрепляться и жирести на сельском хозяйстве, как моллюски на днищах кораблей, и в нескольких откровенных и радикальных словах, лучших, потому что это самые правдивые слова, которые только можно произнести, затронул суть всего этого неизбежного антагонизма. найден на той стороне в последующем столетии. *"Учитывая различное положение производителей в Европе и Америке, необходимо поощрение. В Европе ремесленника заставляют работать ради своего хлеба. Суровая необходимость с своим железным стержнем заставляет его напрягаться. В Америке нужны приглашение и поддержка. Без них зарождающееся производство приходит в упадок, и те, кто мог бы быть занят в нем, с успехом ищут компетентность на нашей дешевой и плодородной почве."*

Губернатор Моррис, один из самых молодых и одаренных государственных деятелей-революционеров, обладал ясным пониманием экономических реалий. *"Все, что экономит Труд, вознаграждает Труд."* *"У тех, кто отдаст больше всего за деньги, другими словами, у тех, кто продаст дешевле всего, будет больше всего денег."* *"Налоги могут взиматься только с доходов: продвиньте дело дальше, и их природа изменится: это уже не налогообложение, это конфискация."*

ГЛАВА VII. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ.

Политическая экономия - это наука о покупке и продаже. Разумеется, она должна включать в свои обсуждения Мотивы, Методы, Препятствия, Вознаграждения, связанные с Продажами, которые сами по себе в первую очередь должны быть определены как составляющая единственную Область Науки. Теперь мы кропотливо рассмотрели все эти темы по порядку, но мы еще не коснулись налогообложения, которое действительно во всех своих формах является препятствием для продаж, а в некоторых из них - их уничтожением, но которое по своей природе является чем-то гораздо большим, чем препятствие, а именно Условием чего-то более высокого, чем оно само. В самом строгом смысле этого слова налогообложение не является частью науки политической экономии, потому что оно не является существенной частью ни одного из тех естественных процессов, посредством которых люди покупают, продают и получают прибыль. Это скорее Условие успешного протекания всех этих процессов со стороны правительства. Следовательно, не может быть *науки* о налогах, поскольку, несомненно, существует наука о продажах. Факты налогообложения являются искусственными и государственными, факты продаж - естественными и оригинальными.

Все формы производства, как мы теперь видели, развиваются в соответствии с позитивными природными силами и мотивами, которые назначил Бог, и которые у людей есть естественный импульс выявлять, обобщать и извлекать выгоду; ибо Природа велит людям работать и сберегать, покупать и продавать, изобретать и транспортировать, ориентироваться и богатеть; но Природа нигде не шепчет, по крайней мере, насколько мы можем услышать, ни о каких налогах. Это работа Общества. Это кажется чем-то негативным, а не положительным, поскольку речь идет о купле-продаже. Налогообложение действительно является чем-то необходимым для общественного строя, каким являются люди; оно предоставляет средства защиты от большего зла, чем оно само по себе; но само по себе оно является экономическим злом, поскольку отнимает у обменников часть прибыли от их обмена; строго говоря, поэтому его нельзя сделать частью экономической науки.

Но, с другой стороны, как мы подробно увидим в последующем изложении, все отношения налогообложения от начала до конца настолько в конечном счете связаны с обменом, настолько основаны на обмене и ограничены им, его истинные принципы настолько исключительно экономические, а злоупотребления им настолько мгновенно и постоянно наносят ущерб всему происходящему в естественной и прибыльной торговле, что к налогообложению всегда следует относиться так, как если бы оно было частью Экономики. Последнее является наукой, первое - искусством; но искусство почти исключительно зависит от принципов этой одной науки; и, соответственно, всеобъемлющий трактат по науке должен демонстрировать все его основные положения относительно тех практических правил налогообложения, которые так жизненно важны для счастья и процветания любого народа. Таким образом, все ученые-экономисты считали, что тема налогов находится в пределах их законных полномочий. Они, однако, обосновали включение на совершенно разных основаниях, одно от другого; и, насколько теперь представляется, настоящий автор был первым техническим экономистом, отказавшимся во имя своей Науки от прямой юрисдикции в области налогообложения.

Тщательное обсуждение ряда отдельных, хотя и взаимосвязанных вопросов, относящихся к налогам, покажет весь практический вопрос в свете устоявшихся принципов экономической науки.

1. Какова фундаментальная основа налогообложения? *Правительство* является существенной предпосылкой для любых общих и удовлетворительных обменов, поскольку оно прямыми усилиями способствует безопасности личности и собственности; и поэтому справедливо требует от каждого гражданина компенсации в обмен на оказанные ему таким образом Услуги. Мы не хотим сказать, что правительство существует исключительно для защиты личности и собственности, или что все операции правительства должны быть сведены к сфере обмена, поскольку правительство существует также для улучшения, как и для защиты общества, и многие из его высоких функций моральны и должны выполняться с высоким чувством ответственности перед Богом и будущими веками; мы также не хотим сказать, что у правительства нет также глубоких оснований для своего существования, в силу которых оно может в чрезвычайных случаях потребовать все имущество всех и даже жизни некоторых своих граждан; но мы имеем в виду сказать, что, что бы ни признавалось в качестве конечной основы правления, вопрос налогообложения, с помощью которого правительство внешне и обычно поддерживается и с помощью которого оно забирает себе часть доходов от труда каждого человека, находит готовое и основательное оправдание в общих принципах обмена. Если, с точки зрения налогоплательщика, обмен не кажется добровольным, то при более тщательном анализе он оказывается действительно добровольным; ибо, по сути, люди организуют правительство для себя и добровольно поддерживают его, и нет правительства, отдельного от воли народа.

Соответственно, в очень важном смысле уплаченный налог является вознаграждением за оказанную услугу. Услуга, которую правительство оказывает производству своими законами, судами и должностными лицами, силой, которую оно в любое время готово оказать в интересах любого гражданина или всего общества, когда ему угрожает зло лично или имущественно, оказывается отчасти на основе принципа разделения труда, когда одна группа агентов посвящает себя этой работе; и, несмотря на некоторые вопиющие злоупотребления властью, которые ни одна конституция или общественная добродетель еще не были признаны адекватными, чтобы полностью предотвратить, оказывается в целом экономически и удовлетворительно. Таким образом, налоги, взимаемые с граждан законным правительством, которое сносно выполняет свои функции, являются законными и справедливыми только на принципах обмена.

2. Каков источник, из которого фактически уплачиваются налоги? Ответ таков: из прибыли от какого-либо обмена. Если отбросить подарки и кражи, о которых не может быть и речи, то ни один человек никогда не платил и никогда не сможет платить налоги, кроме как из прибыли от некоторых продаж, которые он уже совершил. Даже человек, который живет исключительно на проценты со своих денег, должен совершить настоящий обмен, предоставив их взаймы (кредитная сделка), и должен уже получить свою обратную услугу в виде процентов, прежде чем он сможет заплатить свои налоги; личные и профессиональные слуги должны получать заработную плату, результат обмена, прежде чем они смогут заплатить свои налоги; и люди ничего не могут получить в виде налогов или других платежей со своих ферм, литейных заводов или запасов в торговле, кроме как продавая их самих или их продукцию. Чем больше продаж, тем больше прибыль и тем больше резерв, из которого могут быть взяты налоги. Политическая

экономия, как защитник продаж, как защитник любой законной выгоды, какой бы она ни была, является лучшим из возможных друзей налогоплательщиков и сборщиков налогов как таковых. Какая бы мысль или сила ни ограничивала продажи, она делает *pro tanto* тем труднее платить и собирать налоги, тем труднее правительству держать голову над водой и достигать целей своего существования.

Из всего этого следует необходимым выводом, что ежегодные налоги любой страны должны исчисляться из годового заработка населения этой страны, используя слово "заработок" в его общем и надлежащем смысле. Чем выше доход *на душу населения*, тем легче уплачиваются налоги. Сэр Ричард Темпл недавно зачитал обращение в Секции экономических наук и статистики Британской ассоциации, некоторые результаты которого не только интересны, но и поразительны. Например, взяв все население Соединенного Королевства (Англию, Шотландию и Ирландию) без разделения на классы, он демонстрирует, что средний годовой заработок на душу населения составляет 35,4 фунтов стерлингов, или 171,28 доллара. Это превышает средний заработок в США на 30%, на 27 4 фунтов стерлингов.: 35 4 фунтов стерлингов. Это также превышает средний показатель по Европейскому континенту на 95%, 18 фунтов стерлингов 1s.: 35 фунтов стерлингов 4s. Она ниже, чем только в Австралии, 43,4 фунтов стерлингов: 35,4 фунтов стерлингов, или на 19% меньше. Средний заработок в Канаде *на душу населения* составляет 126,80 долларов, или на 5% меньше, чем в Соединенных Штатах, 27,4 фунтов стерлингов.: 26-18 фунтов стерлингов. Согласно тому же безупречному авторитету в том же документе, годовой доход от инвестиций составляет в Великобритании и Соединенных Штатах как можно больше седьмой части совокупной собственности в каждом из них (всех видов), или 14%. В Канаде и Австралии - 18% и 22% соответственно. Несомненно, самой прибыльной страной в мире в настоящее время является Австралия, а за ней следует Великобритания. Единственная очевидная причина, по которой Соединенные Штаты, чьи природные ресурсы всех видов значительно превосходят те и другие, занимают третье место, заключается в том, что прибыльный обмен здесь насильственно подавляется законом, и это в огромной степени нейтрализует природные ресурсы и великолепные возможности для легко приобретаемой и широко распространенной прибыли. Это жестокое подавление торговли национальным законодательством значительно затрудняет уплату налогов любому человеку, независимо от того, причитаются ли они Нации, штату или муниципалитету. Если резервуар уменьшить, поток из него по каждой трубе станет слабее.

3. В какой пропорции отдельные граждане должны ежегодно вносить взносы в фонд, необходимый для увеличения за счет налогообложения? Обычным ответом было то, что человек должен облагаться налогом в соответствии с его *имуществом*. Это абсолютно правильный ответ, хотя большинство из тех, кто его давал, не совсем ясно понимали значение слова *собственность*. Мы уже видели, что конечной идеей собственности является власть и право оказывать услуги в обмен, и определили ее как все, *что можно купить и продать*. Робинзон Крузо, находясь в одиночестве на своем острове, не имел и не мог иметь собственности в истинном смысле этого слова. Не факт присвоения делает что-либо собственностью; не факт, что человек создал это или преобразовал, делает что-либо собственностью; не факт, что человек может по праву отдать это, делает что-либо собственностью; но тот факт, что у человека есть что-то, независимо от того, что это такое, за что в обмен можно получить что-то другое, делает это что-то собственностью и дает правительству право облагать это налогом. Другими словами, собственность заключается в

Ценности, в покупательной способности, а не во владении, или в присвоении, или в уважении, с которым человек относится ко всему, что у него есть, пока это его собственность.

Критерием собственности является продажа; то, что принесет что-то, будучи выставлено на обмен, является собственностью; то, что ничего не принесет, либо никогда не было, либо теперь перестало быть отчетливой собственностью. Этот взгляд может показаться не таким уж новым, или ему может быть нанесен ущерб самой его новизной, но, во всяком случае, он несет в себе сильнейший из критериев истины, заключающийся в том, что он упрощает и проливает свет на запутанную часть поля человеческого мышления; и в то же время оправдывает практику, к которой правительства пришли, так сказать, инстинктивно, практику, а именно взимания налогов с людей, не имеющих ни недвижимости, ни движимого имущества, на их доходы от промышленности и кредитов.

Таким образом, на общий вопрос, в каких пропорциях граждане должны вносить налоги на поддержку правительства, следует общий ответ, что они должны вносить взносы *пропорционально доходам от их обмена*, какого бы рода они ни были. Ферма, литейный цех, мельница, железная дорога, недвижимость любого наименования; личная собственность любого рода; а также личные приобретения и усилия всех видов лучше всего отражаются для целей налогообложения *через прибыль, полученную с их помощью*. Если по какой-либо причине какой-либо из них становится непродуктивным, налоги должны перестать взиматься с них; более того, должны перестать взиматься с них, потому что их владельцы больше не могут платить в силу них. Могут возразить, что земли, например, в настоящее время непродуктивные, могут оставаться необлагаемыми налогами в соответствии с этим принципом, удерживаемыми ради возможного повышения цен. Очень хорошо; когда они будут проданы с прибылью, пусть владелец облагается налогом с этой прибыли: тогда у него будет достаточно времени, тем более что мужчины не любят владеть непроизводительными формами собственности. Можно также возразить, что в соответствии с этим принципом заработная плата, являющаяся результатом личного и профессионального труда, облагалась бы налогом точно так же, как прибыль и рента, являющиеся результатом ранее накопленной собственности. Очень хорошо; они должны облагаться таким налогом. Кто-нибудь может привести вескую причину, почему они не должны облагаться таким налогом? Можно сказать, что профессиональный человек, получающий большой доход, с которого уплачиваются такие же налоги, как и с аналогичного дохода землевладельца, умирая, не оставляет своим детям никаких дополнительных средств к заработку, в то время как землевладелец, умирая, оставляет такие средства. Предоставлено; но доход от земли продолжает платить налоги, в то время как профессиональный доход - нет! Другие представители этой профессии будут заниматься бизнесом, которым занимался бы первый, если бы был жив, и они будут платить налоги с дохода от него. То, что человек передает своим детям, будь то громкое имя или большое поместье, не имеет ничего общего с суммой налогов, которые он должен платить при жизни.

Существует иллюзия относительно земель и недвижимости, которая должна быть рассеяна, прежде чем люди ясно поймут весь вопрос налогообложения. Без постоянной бдительности и предусмотрительности, без постоянных усилий по усовершенствованию и ремонту почти каждая форма реализованной собственности быстро придет в упадок и станет непродуктивной. Земля даже в Великобритании, где земли мало, стоит арендной платы всего около двадцати пяти лет; и без проявления ума и воли собственность перестает существовать. *Собственность зарождается в обмене услугами; обмен услугами приводит к получению прибыли; налоги*

могут выплачиваться только из этих прибылей; они должны быть пропорциональны сумме этих прибылей без какой-либо привязки к классу производящих их обменов; в то время как право на налогообложение со стороны правительства связано с услугой, оказываемой правительством, и оба вытекают из права граждан на обмен и ограничены им. Эти соображения, хотя и могут исключать целесообразность подушного налога, согласуются с большинством других форм налогообложения и придают им единство.

4. Не следует ли из всего вышесказанного, что единый и всеобщий подоходный налог оказался бы наилучшей формой того, что по своей природе является изъятием из доходов управляемых для поддержания правительства? Если бы приблизительную сумму Дохода можно было установить во всех случаях и если бы с одних и тех же лиц не взималось никакой другой формы налога, это казалось бы совершенно исключительным способом налогообложения. Единственных источников дохода три: заработная плата, Прибыль, Арендная плата. Не похоже, что подарки законно облагаются налогом; они лежат вне сферы обмена; они проистекают из симпатии, благожелательности, долга; и хотя обмен должен требовать всего, что ему по праву принадлежит, он должен быть осторожным, чтобы не обескураживать смежные, но отличные друг от друга области морали. Следовательно, вполне может возникнуть вопрос о том, должным ли образом облагаются налогом наследства, завещания, подарки благотворительным и образовательным учреждениям, а также подарки частным лицам, продиктованные дружбой, благодарностью или другими подобными побуждениями. Имущество, находящееся в руках дарителя, подлежит налогообложению и может находиться в руках получателя, но переход от одного к другому не должен быть ограничен налогом. Таким образом, за исключением подарков и грабежей, о которых не может быть и речи, источники дохода немногочисленны и просты, и каждому человеку нетрудно определить, каков его годовой доход. Поскольку этот доход, точно установленный, точно измеряет прибыль от его обмена за данный год, налог на этот доход является наиболее справедливой из всех возможных форм налогообложения и может быть введен с выгодой для себя, чтобы со временем заменить все другие формы.

Могут быть легко выдвинуты поверхностные возражения, которые постоянно выдвигаются в Соединенных Штатах против любой формы подоходного налога. Часто ссылаются на наш национальный опыт введения такого налога во время и сразу после окончания Гражданской войны. Правда в том, что налог вводился в дополнение к большому количеству других национальных налогов всех видов, хороших и плохих, и не находился в должной связи с ними; это был невозможный эксперимент в области налогообложения, потому что не было возможности наблюдать за его действием отдельно от других и запутанных форм; промышленность всех видов была деморализована войной и еще больше обесценившимися и отвратительными бумажными деньгами, ставшими законным платежным средством для погашения всех долгов; и налог стал непопулярным во влиятельных кругах по определенным причинам, не присущим природе налога, и вследствие этого был отменен. Чтобы быть объективно проверенным, подоходный налог должен быть либо исключаящим, без учета всех других налогов на данный момент; или, по крайней мере, взиматься просто сам по себе в связи с несколькими другими простыми налогами, каждый из которых можно рассматривать в его применении и результатах отдельно от других.

Великобритания получает свои национальные доходы почти полностью из пяти источников, а именно: (1) Акцизы, скажем, 27 000 000 фунтов стерлингов ежегодно; (2) Таможня, скажем, 20 000 000 фунтов стерлингов; (3) Доходы, скажем, 12 000 000 фунтов стерлингов; (4) Марки, скажем, 12 000 000 фунтов стерлингов; (5) почтовые отправления, скажем, 9 000 000 фунтов стерлингов. Остальные, скажем, 10 000 000 фунтов стерлингов, поступают из разных источников. Одной из особенностей английского подоходного налога является то, что он время от времени меняется в соответствии с преобладающими национальными потребностями, при этом ставка была повышена с 2д. до 16д. за фунт дохода, в зависимости от предполагаемых расходов. В 1857 году это принесло в наших деньгах 80 255 000 долларов. В 1866 году, самом крупном году, наш собственный национальный подоходный налог принес 60 894 135 долларов. Варьируя ставку к фунту дохода в соответствии с предполагаемыми потребностями казначейства, англичане на протяжении примерно сорока лет обнаруживали, что их подоходный налог является наиболее единообразным, неизменным, обширным и поддающимся контролю из всех их финансовых мер.

Пруссак тоже с большим успехом применяют подоходный налог как средство увеличения доходов. Там, как и в Англии, он несколько сложен с другими видами налогов и не может проявляться полностью в своей собственной природе, как если бы он был *исключительным*, таким, каким все ученые-экономисты хотели бы видеть его применение где-нибудь в больших масштабах; и у немцев есть отличный от английского метод, позволяющий сделать налог более или менее гибким в зависимости от обстоятельств. Англичане меняют *ставку* налога на единицу дохода: немцы *распределяют* налог между разными классами получателей дохода. Например, лица с доходом от 420 до 660 *марок* в год платят 84 пенни (*пфенниге*) в качестве подоходного налога; лица следующего более высокого класса платят 164 пенни в год; лица из класса, максимальный доход которых составляет 6000 марок, платят 44 марки и 80 пенни в год; и все лица, доход которых не превышает 420 марок, не облагаются этим налогом. В связи с тяжелыми временами, наступившими несколько лет назад, Бисмарк добился того, что все классы с доходом от 420 до 6000 марок должны быть полностью освобождены от налогов в размере одной четверти. *Марка* составляет 23,82 наших цента, а *пфенниг* составляет одну сотую марки.

Помимо полной гармонии подоходного налога с общими принципами налогообложения, как уже говорилось, он имеет ряд специфических преимуществ перед другими формами налогов.

а. Это не имеет тенденции *влиять на цены*. Если бы не было никакого налогообложения, кроме доходов, и если бы все доходы были правильно установлены, цены на все были бы такими же, как если бы вообще не было налогов. Тогда налогообложение было бы подобно атмосфере, оказывающей равное давление на все точки и сознательно не затрагивающее ни одну. Именно благодаря трюкам с ценами в этой стране за последние тридцать лет была совершена величайшая и наиболее широко распространенная несправедливость, от которой пострадали: обесценившиеся Деньги, будь то бумажные или серебряные, повышают одни цены, а не другие, и одни цены превышают другие, и, таким образом, распределяют свой вред неравномерно; протекционистские тарифы-налоги играют с ценами продуманные фантастические трюки, повышая одни и понижая другие, создавая чудовищную несправедливость в огромных масштабах; и почти все формы налогообложения становятся неравными из-за своего разнообразного воздействия на цены. Но всеобщий подоходный налог, исключаящий все остальные, взимаемый надлежащим образом и полностью оплачиваемый плательщиками,

вообще не оказал бы влияния на цены, ни в коем случае не мог бы привести к существенной несправедливости и, несомненно, был бы очень продуктивным, не становясь обременительным.

б. Второе большое преимущество такого подоходного налога в такой стране, как наша, очевидно, заключалось бы в том, что все люди были бы обязаны вести точную финансовую отчетность; в целом преобладали бы более упорядоченные методы ведения бизнеса; большинство людей знали бы гораздо лучше, чем сейчас, , как они живут сами и кому из других можно безопасно доверять; внезапные коммерческие неудачи, да и провалы вообще, были бы менее частыми и серьезными; и все в деловом мире было бы более открыто и лучше известно.

с. Третьим и главным преимуществом такого подоходного налога была бы его тенденция к *налоговой простоте*. Сложности в Казначействе всегда и во многих отношениях дорого обходятся людям. В этой стране, где необходимо платить различные налоги, сначала местному муниципалитету, затем государству и, наконец, Нации, подоходные налоги, если бы все остальные были отменены, имели бы то поразительное преимущество, что местный муниципалитет мог бы наилучшим образом установить доходы всех своих законных жителей раз и навсегда, независимо от того, из каких местных или иных источников извлекаются доходы; и, собрав свой собственный местный *процент*, штат, а затем и Нация должны были бы собирать дополнительный *процент* от того же дохода для себя. Или, что еще лучше, по мировому соглашению, когда ни одна из сторон не отказывается от своего неотъемлемого права на налогообложение, одна группа должностных лиц может установить доходы, а также собрать налог для всех трех правительств раз и навсегда. Может пройти много времени, и, несомненно, так и будет, прежде чем мы когда-либо придем к такой экономии, простоте и финансовой красоте, как эта; ибо гордость суверенитетом очень сильна как в государстве, так и в нации; каждый ревнует к власти другого, каждый любит шкуру, покровительство и официоз, связанные со сбором налогов, и каждый не склонен уступать что-либо другому; но факт остается фактом: поскольку наличие единственного изображения цезаря и надписи на каждой монете страны имеет общепризнанное значение, поэтому это имеет почти такое же значение. момент дешевизны, ясности и простоты - всего один раз увидеть руку цезаря при сборе Налогов.

Часто высказывались возражения против любой формы подоходного налога, взимаемого в результате огласки частных дел. Именно это оказалось фатальным для нашего собственного первого эксперимента в этом направлении национальных действий. Но, по-видимому, возникает некоторая путаница в понятиях в связи с этой фразой "огласка частных дел", поскольку на самом деле, что касается налогообложения, не должно быть ничего "частного" в размере дохода любого человека или совокупности всех форм его собственности, поскольку каждый человек имеет *право* знать, что все его соседи вносят вклад *пропорционально* ему самому для поддержки того правительства, которое является *общим* для него и для них. Нет ничего, по крайней мере, не должно быть ничего "частного" в связи с правительством; это единственная абсолютно "*общественная*" вещь в мире; меньше всего должно быть чего-то частного в вопросе государственных налогов, поскольку в несении бремени управления все граждане являются одинаковыми партнерами, и с этой точки зрения и с этой целью каждый имеет право требовать заглянуть в бухгалтерские книги всех остальных.

Часто выдвигалось еще одно возражение, а именно, что некоторые люди никогда не отдадут истинную часть своего Дохода. Но их можно заставить это делать, поскольку формы

совершенствуются, поскольку мошеннические возвраты незамедлительно наказываются дополнительным начислением и сбором налогов, а память и совесть плательщиков укрепляются благодаря действию здорового общественного мнения, поддерживаемого ежегодной публикацией списка их возвратов. Мужчины не настолько изолированы друг от друга, чтобы соседи мужчины не знали достаточно хорошо общий размер его дохода. Существует дополнительная гарантия клятвы, страха наказания и желания хорошо зарекомендовать себя в своем классе. В худшем случае можно сказать, что уклонения от уплаты налогов и мошенничество сопровождают также все другие формы налогообложения.

5. В чем разница между прямыми и косвенными налогами? Это старое и правильное разделение: теперь мы должны посмотреть, какова его экономическая основа. Прямой налог взимается с тех самых лиц, от которых ожидается, что они сами будут его платить; косвенный налог взимается с одного лица в расчете на то, что он заплатит его временно, но возместит себя более высокой ценой, которую он получит от конечного потребителя. Таким образом, подоходный налог является прямым, в то время как пошлины, взимаемые с импортируемых товаров, являются косвенными. Было много дискуссий по вопросу о том, является ли прямое или косвенное налогообложение более приемлемой формой; но читатель "Проникновения" поймет, что в сущности между ними нет какой-либо радикальной разницы; каждый из них похож на налог на фактический или возможный обмен, с тем главным отличием, что люди платят косвенные налоги как часть цены покупаемых ими товаров, возможно, не думая, что это налог, который они платят, и, следовательно, без какого-либо отвращения, которое иногда испытывают к сборщику налогов, который приходит с нежелательным требованием. Таким образом, взимать косвенные налоги удобно и экономично. Особенно это верно в отношении фиктивных налогов; поскольку одна группа сотрудников таможни может легко и сразу взимать государственный налог, который в конечном итоге оплачивают потребители по всей стране. Налоги, также взимаемые действующим налоговым законодательством Соединенных Штатов, являются косвенными налогами, в результате чего правительство получает одновременно то, что впоследствии распределяется по множеству подчиненных бирж. Компенсирующим недостатком косвенного налогообложения, однако, является то, что цена товара обычно повышается в степени, намного превышающей сумму налога, отчасти потому, что это прикрытие, под которым дилеры могут предъявлять необоснованные требования, а отчасти потому, что из-за налога, который приходится снова и снова взимать промежуточным дилерам, прибыль быстро накапливается как элемент конечной цены.

Прямые налоги взимаются либо с доходов, либо с расходов. Поскольку сложность взимания налога со всех расходов человека намного выше, чем со всего его дохода, поскольку эти статьи более многочисленны и более распределены, предпринимаются попытки взимать лишь некоторые налоги с некоторых специальных статей расходов, таких как расходы на лошадей, экипажи, столовое серебро, часы и так далее; но поскольку они не охватывают всех лиц с той или иной степенью качества, они в высшей степени нежелательны. Налог на жилье, взимаемый с жильца, а не с владельца, если только он не является в то же время жильцом, был бы прямым налогом на расходы, во всех отношениях не вызывающим возражений. Если рассматривать общество в целом, то дом, в котором живет человек, и его мебель, вероятно, являются наиболее точным из возможных показателей размера его общих расходов. Они открыты для наблюдения и текущих замечаний; это то, на что люди полагаются, возможно, больше, чем на что-либо другое внешнее для своего рассмотрения и положения в жизни; налог может быть начислен без особых хлопот со стороны оценщика; и вполне заслуживает внимания нашего штата и

национальных законодательных органов, не будет ли такой налог, если потребуется больше налогов, более равным и более легким в сборе, чем любые другие, доступные в настоящее время; или не может ли он с выгодой заменить некоторые из сложных и вызывающих возражения налогов, устанавливаемых в настоящее время. Прямые налоги имеют то общее преимущество перед косвенными, что они приводят народ в более непосредственный контакт с правительством, которое устанавливает налоги, и подвергают его более быстрому надзору и более эффективному ограничению всякий раз, когда его расходы становятся больше, чем люди считают желательным понести; возможно, у них есть тот общий недостаток по сравнению с косвенными налогами, особенно с налоговыми сборами, что количество чиновников, необходимых для их исчисления и сбора, больше, что поглощает часть поступлений от налогов, что также приводит людей к враждебному отношению к правительству и к его предполагаемым расходам. Но независимо от того, являются ли налоги прямыми или косвенными, или какой бы ни была их форма, за исключением подушной подати, что в лучшем случае сомнительно, они возлагаются на Биржи и предназначены для изъятия для использования правительством части прибыли от бирж.

6. Являются ли кредиты законным объектом налогообложения? Ответ очень прост. Если только весь этот трактат от начала до конца не является несостоятельным, кредиты основаны на тех же экономических основаниях, что и товары и Услуги, и поэтому могут облагаться налогом по тем же причинам, по которым они могут облагаться налогом. Все, что покупается и продается, облагается налогом надлежащим образом, если этого требуют потребности правительства и если такое налогообложение было бы продуктивным и не слишком неравномерным. Поскольку ценности всегда возникают в результате действий отдельных лиц, поэтому налоги распространяются скорее на людей, чем на вещи; и вопрос заключается в том, что человек может продать или что он уже продал, на прибыль от продажи чего правительство может предъявить какие-то претензии? Если у меня есть вексель и закладная на ферму моего соседа, я могу продать ее в любое время третьей стороне; она выплачивает мне проценты *ad interim*, и я могу получить их по истечении срока погашения. Следовательно, правительство должным образом облагает меня налогом за этот кредит, находящийся в моем распоряжении. Это часть моей собственности. Держатели государственных облигаций находятся в точно таком же экономическом положении. У них есть право залога на национальную собственность и доход. Кредиты, которыми они владеют, являются продаваемыми товарами. Они представляют собой бумаги с процентами. Их можно получить по истечении срока погашения. По закону они действительно освобождены от муниципального и государственного налогообложения. Это было законным стимулом для всех в равной степени инвестировать в облигации. Но нет никаких причин, по которым нация, освободив их от городского и государственного налогообложения, не должна сама тем более возлагать на них справедливую долю национального бремени, если только на самом деле не утверждать, что это освобождение позволяет правительству занимать под гораздо более низкую процентную ставку. Доход по облигациям в любом размере должен облагаться налогом так же, как и любой другой доход. У физических лиц больше нет никаких оснований покупать государственный долг, даже если они когда-либо были. Это коммерческая сделка, и ее следует рассматривать в отношении налогов. То же самое касается других коммерческих кредитов. Они подлежат налогообложению. В последние годы у Массачусетса было много проблем как в законодательном органе, так и за его пределами по поводу налогообложения ипотечных кредитов на облагаемые налогом фермы Массачусетса и другую недвижимость. Вопрос запутанный и полон трудностей. Однако кое-что в этом вопросе ясно.

Вексель и ипотека - это другая *часть* собственности, и *вид* собственности отличается от недвижимости. Это особый вид кредита. Владелец недвижимости является другим лицом. Любая часть собственности может перейти из рук в руки без изменения *статуса* другой. Вопрос о налогообложении векселя и ипотеки, как и вопрос о налогообложении облигаций, по-видимому, зависит от того, какое влияние это окажет на процентную ставку обязательства, обеспеченного ипотекой. Если владелец ипотечного кредита ожидает, что ему придется платить налог на него, он попытается получить более высокую процентную ставку на свои деньги, взятые займы и таким образом обеспеченные. Вопрос о том, *могут ли* залогодержатели, облагаемые налогом как таковые, снизить налог с залогодателей в виде более высокой процентной ставки на предоставленные займы деньги, является вопросом весьма спорным и, по меньшей мере, сомнительным. Общие принципы привели бы нас к тому, что мы отдали бы предпочтение налогообложению векселей и закладных, находящихся в руках их владельцев, до тех пор, пока сохраняются такие громоздкие формы налогообложения, которые преобладают в Массачусетсе. Всеобщий подоходный налог решил бы и эту трудность в одночасье.

7. Может ли Политическая экономия что-нибудь сказать о ставке налогов на единицу того, что подлежит налогообложению? Да; в ней есть важное слово по этому поводу. Исходя из самой природы налогов в целом и для того, чтобы они могли быть наиболее продуктивными в долгосрочной перспективе, а также как можно меньше препятствовать обмену, который в противном случае продолжался бы, ставка налогов всегда должна быть *низкой* относительно количества обмениваемых ценностей. Высокая ставка налога нередко полностью останавливает обмен товарами, облагаемыми налогом, и, конечно, налог тогда ничего не дает правительству. Поскольку единственным мотивом обмена является выгода от него, обмен прекращается всякий раз, когда правительство настолько сильно урезает прибыль, что оставляет обменникам небольшую маржу. Чем больше выигрыш, оставшийся у сторон после отмены налога, тем многочисленнее будут обмены и тем большее количество раз налог будет поступать в казну правительства. Почти по всем статьям потребление увеличивается от снижения цен в еще большем соотношении, чем от уменьшения ставки налога; так что интересы потребителей и дохода не антагонистичны, а гармоничны. На предметы роскоши и показухи, а также на такие, как спиртные напитки и табак, моральное воздействие которых явно сомнительно, вполне уместно установить очень высокие налоги, поскольку их применение вряд ли приведет к сокращению потребления, и вряд ли стоит сожалеть, если это произойдет; но за этим исключением пошлины и налоги должны взиматься по низкой ставке *в процентах* как в интересах доходов, так и потребителей. Следует добавить, однако, что налоги даже на эти товары могут быть слишком высокими, чтобы удовлетворить либо доходные, либо моральные цели. Внутренний налог в размере двух долларов за галлон на дистиллированные спиртные напитки был такого рода. Опыт показывает, что меньший налог принесет больше доходов, а употребление виски, каким бы плохим оно ни было, менее виновно, чем бесконечные махинации со стороны правительства, спровоцированные высоким налогом.

8. В чем разница между специфическими и Адвалорными налогами и почему студент должен внимательно учитывать их как по отдельности, так и в сочетании? Эти термины используются более конкретно по отношению к Тарифам-налогам, но в самом различии нет ничего такого, что ограничивало бы его применение. Конкретный налог - это налог в размере столько-то центов или долларов с фунта, ярда, галлона или другого *количества*, которое можно *per centum on the invoiced or appraised money value*, на которые облагается налог. Соответственно, конкретные налоги гораздо проще и устойчивее в своем действии, чем другие; легко установить вес,

количество или иное количество ценностей, а затем применить к ним фиксированное соотношение в виде налога; плательщик точно знает или может знать заранее, сколько составит налог и, следовательно, как он повлияет на прибыльность его текущей торговли; и по этим и другим основаниям конкретные налоги предпочтительнее адвалорных. Безусловно, эта форма налогообложения предполагает, что дорогостоящие сорта изделий облагаются не более высокими налогами, чем недорогие сорта того же самого, но это соображение в значительной степени перевешивается соображениями удобства и производительности.

Адвалорные налоги, с другой стороны, никогда не поддаются предварительному расчету, поскольку значения по своей природе непостоянны и, фактически, постоянно меняются. Например, к импортируемым товарам прилагается счет-фактура продавца с указанием стоимости в месте экспорта. Но импортер ни в коем случае не уверен, что налог будет взиматься с этой оценки. Внутренняя стоимость, конечно, будет выше, в противном случае товары не были бы импортированы. Всякий раз, когда она становится политикой такой страны, как Соединенные Штаты в настоящее время, чтобы сохранить иностранных товаров в максимально возможной степени в соответствии с законом, что закон-это сам придумал специально, чтобы держать их подальше, есть и всегда будут подозрения и обвинения в undervaluations на экспорт, всегда будет повод со стороны иностранного продавца или агента, таким образом, занижать стоимость товаров в интересах импортера, так как для уменьшения своих налогов, и так увеличить рынок продавца; такие аномальные тарифно-налоги-враг человечества в целом, и, следовательно, не будет конца обманы и уловки в обоих терминалах океана-маршрут, и "таможня клятвы" станет по-слово, конечно; - импортера, точнее не импорт, страна будет продолжать платить в армии шпионов и информаторов по обе стороны воды, чтобы предотвратить то, что называется "мошенничество," и еще одна армия из "оценщиков" на строительство дач для того, чтобы дискредитировать счета-фактуры, а прыгать на оценке товаров, по которым налог взимается; и почтенные торговцы и импортеры, без всякой вины своей, способны запутаться в убогой сеток такое творится, как это случилось в памятный случай в Нью-Йорке несколько лет назад, и mulcted штрафы (возможно, в огромных количествах) из которых половина должна пойти на доносчика.

Существует слишком много практических трудностей, связанных с любой из этих двух форм налогообложения, чтобы считать целесообразным комбинировать их в отношении одного и того же товарного знака. Объединять их таким образом - одна из уловок и ловушек протекционизма. Это делает практически невозможным для любого импортера заранее предсказать, какие два налога будут суммироваться, и совершенно невозможным для любого конечного потребителя определить, какая часть уплаченной им цены обусловлена требованиями его правительства. Наугад открывая официальную налоговую книгу, мы приводим следующие цитаты с одной страницы: "Ленты, 50 центов фунтов стерлингов и 50 процентов"; "Пуговицы, 50 центов фунтов стерлингов и 50 процентов фунтов стерлингов"; "Подтяжки - 50 фунтов и 50 процентов"; "Мохеровая ткань - 30 фунтов и 50 процентов"; "Отделка для платья - 50 фунтов и 50 процентов". Помимо них, на той же странице есть 14 других статей по аналогичным сложным налогам, в основном по 50 центов за фунт и 50 процентов дополнительных, это по тарифу 1874-83 годов; но все эти 18 статей были установлены в 1883 году по ставке *"30 центов за фунт и 50 процентов за фунт"*.

9. Каковы экономические причины введения акциза или внутреннего налога в связи с тарифными сборами на прибыль? Тарифный налог, будь то для получения дохода или с другой

целью, повышает цену на такую-то часть товара, который облагается им и фактически импортируется; теперь, если аналогичные товары того же качества производятся или выращиваются дома и не облагаются соответствующим налогом, они неизбежно вырастут до цены иностранного товара с добавлением тарифного налога, поскольку нет возможной конкуренции или мыслимого импульса, который мог бы снизить цену выше этой; так что в этом случае правительство получает доход только в виде налогов, уплаченных с импортируемой части, в то время как люди вынуждены дополнительно платить фактически те же налоги со всех товаров. эта часть произведена в домашних условиях. Почему правительство не должно получать доходы от последнего, так же как и от первого? Последнее является прямым результатом первого. Если сейчас ввести соответствующий акцизный налог и на отечественный продукт, правительство получит в доход все, что люди обязаны платить в результате государственного налога. Это справедливо: другое бессмысленно несправедливо.

Приведите иллюстрацию, пожалуйста. Национальная перепись 1890 года показывает, что производство чугуна в год переписи составило 9 579 779 тонн по 2000 фунтов. каждая. Это увеличение по сравнению с 1880 годом переписи населения на 255процентов, -3 781 021:9 579 779. К счастью, нынешняя перепись добавляет чистый импорт за два года соответственно, с такими результатами: *потребление чугуна на душу населения* в 1880 году составляло 196 фунтов, из которых 126 приходилось на внутреннее производство и 70 - на импорт из-за рубежа; в то время как в 1890 году потребление составляло 320 фунтов. *на душу населения*, из которых 299 были местными и 21 иностранным. Иными словами, в 1880 году 65% чугуна, потребляемого в этой стране, было отечественного производства, а 35% - иностранного. В то время тариф-пошлина на импорт свиней составляла 7 долларов за тонну. Правительство взимало этот налог с немногим более чем одной трети потребляемого, в то время как небольшой круг граждан, объединившихся для этой цели, взимал этот налог с оставшихся двух третей всего чугуна, потребленного в том году, *и весь народ платил налог со всех трех третей*. Как мы полностью увидим чуть позже, наше национальное правительство не имеет конституционного или иного права облагать народ налогом ни на пенни, кроме как для удовлетворения своих собственных потребностей как таковых; следовательно, если бы надбавка в размере 7 долларов за тонну была введена в качестве законного налога, то должен был бы быть *акциз* или внутренний налог в том же размере, установленный на чугун, произведенный дома. Это обошлось бы народу не дороже, а правительство получило бы в два раза больше, чем оно получало от налога. Если в налогообложении и существует аксиома, неоспоримая для любого разумного человека, то она такова: *Казначейство должно получать все, от чего людей заставляют отказываться в рамках государственного налога*.

В 1890 году этот конкретный вопрос приобрел гораздо более вопиющий характер. Только 21 деталь из 320 деталей была в том году из иностранного чугуна; то есть чуть менее 7%, в то время как 93% составлял отечественный чугун; тарифный налог на ту дату составлял 0,3 процента за фунт, или 6,72 доллара за тонну весом 2240 фунтов.; налог был достаточным практически для исключения иностранной свиньи, хотя шотландская свинья как более подвижная здесь очень желательна в некоторых отраслях металлургического производства, особенно при изготовлении стальных рельсов; правительство получило доходы от своего собственного налога только с одной четырнадцатой части этого, что фактически оплачивало налог со всех четырнадцати -четырнадцатые; куда делся налог с тринадцати тринадцатых? Если бы речь шла о подлинном налогообложении, разве не должен был бы быть *акциз* на отечественное, соответствующий *самозванству* на иностранное?

Именно это мы и делаем в случае с другими статьями, не *защищенными*. Например, в 1889 финансовом году акциз или внутренний налог на "дистиллированные спиртные напитки и вина" принес казне 74 312 200 долларов, а тарифный налог на тот же доход составил 7 123 062 доллара, итого 81 435 268 долларов; на "солод или ферментированные ликеры" в том же году акциз составил 23 723 835 долларов, самозванец - всего 663 337 долларов, итого 24 387 172 доллара; а на "табак" акциз составил 31 866 860 долларов, итого 81 435 268 долларов. самозванец заплатил 11 194 486 долларов, итого 43 061 346 долларов. Эти цифры являются официальными.

Часто проводится демонстративная демонстрация частных цифр и прайс-листов с целью показать, что цены на продукты домашнего производства, подпадающие под протекционизм, не поднимаются так высоко для потребителей или покупателей, как на продукты иностранного производства с добавлением таможенных пошлин. Основная софистика в этих цифрах заключается в следующем: чистое предположение, что *качество* продуктов домашнего производства, которые, как утверждается, дешевле, чем цена иностранного с добавленной стоимостью, *такое же*, как и у иностранного. К несчастью, вещи часто называются одними и теми же именами и даже описываются одними и теми же техническими терминами, которые на самом деле представляют собой совершенно разные вещи. Второстепенная софистика в этих цифрах, которую часто пропускают, но для обнаружения которой не требуется какого-либо острого понимания, заключается в том, что выбранные прайс-листы не являются результатом усреднения на протяжении многих лет, а *выбираются* в моменты, когда (по другим причинам, помимо налогов) текущие цены на протекционистские товары для дома ниже, чем в среднем за годы. Один из простых способов уличить тех, кто выдвигает эти цифры, в том, что они сами на самом деле в них не верят, - серьезно предложить снизить или отменить тарифы-налоги, которые (как утверждается) не приводят к значительному повышению внутренних цен, если таковые вообще имеются. Этот простой эксперимент был опробован несколько раз, произведя смехотворный эффект на торговцев цифрами; они не могут сэкономить ни на йоту из нынешних налогов на иностранные товары: если убрать самую малую долю, они не смогут больше производить и реализовывать свои товары; действительно, более высокие пошлины необходимы в этот самый момент, чтобы поднять внутренние цены еще выше; и вуаля! сразу же будут приведены другие цифры, подтверждающие ограниченность рабочей силы или Капитала, из-за которой бедные производители, находящиеся под протекционизмом, вынуждены бороться за сохранение внутреннего рынка!

Другим полным опровержением ложной позиции протекционистов, а именно, что домашняя прислуга не повышается в цене в среднем до цены импортных товаров того же качества с добавлением таможенных пошлин, является их полная несостоятельность и неспособность представить какую-либо причину в природе вещей или мотивах людей, почему *цены на жилье не должны быть таким образом повышены!* Какой импульс, скажите на милость, на земле или под землей может привести к тому, что они опустятся в среднем *ниже* этой точки? Говорит ли кто-нибудь, что "внутренняя конкуренция" приведет к снижению цен на отечественные товары того же сорта ниже цен на уплаченные иностранные налоги? Слышал ли этот пронизывающий возражатель когда-нибудь о "внутренней комбинации" для поддержания цен на максимально возможном уровне? Чтобы закрыть фабрики, чтобы избежать снижения цен? Продавать излишки запасов за границу за то, что можно за них получить, чтобы поднять цены внутри страны до уровня обычного дефицита? В июле 1890 года Boston Commercial Bulletin, специальный орган протекционизма в Новой Англии и специальный представитель шерстяной

промышленности, так отзывался об этой отрасли, после 30 лет государственного найма производителей для продолжения ее работы *спремией*, как раз в то время, когда были повышены таможенные пошлины на камвол, прекратились предполагаемые таможенные махинации, и еще более высокие таможенные пошлины были введены в связи с так называемым законопроектом Маккинли в Конгрессе: *"Шерстяная промышленность, вероятно, никогда не была в гораздо худшем состоянии в этой стране. Медлительность ее развития, можно судить из того, что, несмотря среднем более миллиона населения, увеличение количества шерсти карт в этой стране меньше, чем по сотне в год, при этом доля шерстяного машин закрыли между 1 июня и 1 сентября торги и ярмарки крупнейших когда-либо знал. Рынок скучный, смертельно скучный. Большое количество бесшумного оборудования дает о себе знать. Низкие продажи шерсти связаны с закрытием большинства крупных фабрик. Депрессия в бизнесе является причиной закрытия многих шерстяных фабрик, и на этой неделе появились новости о четырех шерстяных фабриках, трех в штате Бэй и одной в Пенсильвании, которые закроются на периоды от двух недель до нескольких месяцев."*

Это правда не только в том, что целью и обычным эффектом тарифных сборов является повышение цен на отечественные товары, находящиеся под протекционизмом, до предела соответствующих стран с добавлением налогов, но иногда случается, что отечественные товары в течение значительных периодов хранятся на уровне, намного превышающем этот. Наглядный пример этого, прокомментированный в то время всеми бостонскими газетами, был замечен пару лет назад в связи со стальными балками, закупленными городом для нового и благородного здания Бостонского суда. Балки были куплены в Бельгии по цене 28 долларов за тонну, оплаченные на Бостонской таможне *"один и одна четверть цента за фунт"*, то есть всего 28 долларов за тонну, в результате чего их стоимость для города составила 56 долларов за тонну. Но отечественные стальные балки того же общего описания продавались здесь по 73 доллара за тонну. За одно лето их цена здесь повышалась дважды, каждый раз примерно на пятьдесят центов за тонну. Одно из совокупных проклятий, связанных с пресечением законом естественной конкуренции в таких продуктах, заключается в том, что неестественная конкуренция, все еще разрешенная законом, вступает в действие медленно, и монополия становится даже более таковой, чем предполагалось законом.

Тарифный сбор на стальные рельсы составляет 17 долларов за тонну, ранее 28 долларов за тонну, который в законопроекте Маккинли предлагается снизить до 11,20 долларов за тонну. То, что даже это последнее совершенно излишне или вообще не облагается никаким налогом на стальные рельсы, доказывается тем фактом, что в марте 1890 года питтсбургские железнодорожники продали 5000 тонн рельсов в Вера-Крус по более низким ценам, чем соответствующие европейские рельсы предлагались в Мексике. Другой факт, подтверждающий то же самое, заключается в следующем: Джеймс М. Суонк, рупор металлургических интересов Пенсильвании, описывает 1885 год как период беспрецедентного процветания железнодорожной отрасли и приводит внушительный список новых предприятий, открытых в том году. Но в тот исключительный год цены на стальные рельсы были намного ниже, чем в любой другой год до или после. Тарифный сбор в размере 5 долларов за тонну был бы в том году абсолютно запретительным, поскольку большую часть того года стальные рельсы стоили менее 28 долларов за тонну. И все же тот самый год был годом величайшего процветания, и мистер Суонк был компетентным свидетелем! Но факт в целом, который должен был бы повергнуть в замешательство сторонников протекционизма черной металлургии, если бы они были

способны на какие-либо подобные эмоции, заключается в том, что железо и сталь во всех формах того и другого, благодаря беспрецедентной щедрости Бога к этой доброй земле, стоят здесь меньше как труда, так и капитала, чем в любой другой стране мира. Официальные данные текущей переписи демонстрируют это, достоверные заявления практических работников железных рудников, печей и литейных цехов по всей долине Теннесси подтверждают это, и нет ни единого доказательства обратного ни по названию, ни по характеру.

Пусть читатель внимательно обратит внимание на следующую цитату из частного письма автору, датированного 30 июля 1890 года, написанного выпускником этого колледжа, которому все, кто его знает, полностью доверяют:

"Этой осенью мы начали открывать здесь шахты всего три года назад, а следующей весной начали отгрузку. Наша цена на руду составляла тогда около 1,50 доллара за тонну, в зависимости от результатов анализа. Мы добывали по старинке - кирками и лопатами — и я с уверенностью могу сказать, что это стоило нам всего, что мы за это получили. Я знаю, что постоянно выписывал чеки на своего отца, чтобы не залезть в долги. В то время я не подсчитывал стоимость — я боялся цифр. Моей единственной мыслью было, как снизить стоимость. У нас в Пенсильвании был Паровой экскаватор, и я уговорил отца прислать его мне для испытания в этой руде. Мы обнаружили, что можем использовать это с пользой, используя также большое количество порошка, и вскоре я смог купить вторую лопату. Конечно, это еще больше снизило себестоимость производства, и поскольку был рынок сбыта для всего, что я мог сделать, я купил третий, а сейчас добавляю четвертый, а пятый куплен и должен быть доставлен в течение 60 дней. Это удвоение количества лопат заставило меня обзавестись локомотивами для перевозки руды в шахтах вместо мулов. Теперь у меня два локомотива. Вы поймете, как это сэкономило бы на этом этапе. Для выполнения этой работы потребовалось бы 15 мулов, и это невозможно было бы сделать так быстро.

В течение мая мы отгрузили около 14 500 тонн с использованием трех лопат, и стоимость рабочей силы, топлива и пороха за тонну составила 33 цента. Мы снизили стоимость недельного пробега, при хорошей погоде и отсутствии недостатка в пустых автомобилях, до 29 центов, но в среднем за месяц она никогда не опускалась ниже 33. Я ожидаю, что этой осенью с пятью лопатами вместо трех и двумя локомотивами вместо одного себестоимость производства снизится.

Наша средняя цена на рудниках составляет 1,20 доллара; мы продаем несколько дороже. Я только что заключил контракт на поставку 40 000 тонн в период с сегодняшнего дня по 1 февраля 1891 года по цене 1,12½ доллара. Это самая низкая контрактная цена, которую мы когда-либо заключали, и, вероятно, такая когда-либо была заключена в этой местности; но я сделал это, чтобы выйти на другой рынок. Эту руду нужно отправлять в Нэшвилл — расстояние 120 миль. Причину снижения цены для увеличения количества мне не нужно вам объяснять. Вы научили меня этому. Стоимость перевозки до Нэшвилла составляет 75 центов. Для других наших печей в Алабаме, в Шеффилде и Флоренции, фрахт составляет всего 35 центов. Какие еще контракты у меня есть на данный момент, стоят 1,25 доллара.

Тремя лопатами мы добываем от 600 до 800 тонн в день. Одной лопатой мы добываем от 150 до 250 тонн в день. Ежедневные изменения зависят от качества материала, с которым мы работаем.

Вся руда промывается, подбирается и просеивается перед погрузкой в вагоны. Очень важной частью работы является работа, выполняемая в моечной машине. Для этого требуется очень дорогое оборудование, а его износ огромен.

Мы платим неквалифицированным рабочим десять центов в час, квалифицированным - двадцать пять. Мы работаем по одиннадцать часов в день. Наш главный мастер получает 100 долларов в месяц."

Сахар и меласса были ввезены благодаря тарифу в 1889 финансовом году на сумму 55 995 137 долларов. Количество сахара и патоки относительно импортируемое количество настолько мала, что акциз на него в соответствии с общим принципом этих пунктов не стоит пока, но было бы куда более справедливым и рациональным, чем предложить субсидий отечественным производителям из налогов, которые платят потребители импортного сахара. "Щедрость" в этом смысле - это одновременно и злоупотребление хорошим словом, и мерзость на самом деле. Для любого правительства, которое является не чем иным, как Комитетом всех граждан, занимающимся определенными общими заботами всех, забирать деньги с помощью налогов из карманов части этих граждан, чтобы вознаградить другую часть за ведение убыточной отрасли бизнеса, является чем-то в равной степени противным экономике и равенству.

10. В чем же тогда заключается принцип "Снизу" в режиме налогообложения? Она такова: *Относительно низкие налоги, скорректированные на сравнительно небольшое количество товаров, чтобы не нарушать естественные цены.* Принцип прост: проблема трудна; но удивительно, что она становится менее трудной в тот момент, когда прекращаются все попытки развивать какую бы то ни было отрасль промышленности. Наши законодатели не призваны поощрять какие-либо отрасли. Это не в их компетенции. Они не могут постоянно заниматься этим, даже если попытаются; и они наносят огромный вред, пытаясь. Их "щедрость", вместо того чтобы быть подарком, как это подразумевается под словом, представляет собой случайное присвоение денег других людей, вымогаемых у них государственными налогами. Проблема становится проще с каждым годом общественного опыта в рамках практического планирования такого распределения общественного бремени, чтобы обеспечить поступление в казну наибольшего количества денег с наименьшим возможным вмешательством в то, что в противном случае было бы постоянным обменом во всех направлениях. Благодаря этому единственному ведущему проекту английская налоговая система стала настолько относительно простой, что Гладстон без труда выполнял функции канцлера казначейства в сочетании с гораздо более тяжелыми обязанностями премьер-министра.

Низкие налоги на некоторые товары. Противоположность этому принципу в любом из двух его пунктов становится одновременно пагубной. Высокие налоги вообще полностью препятствуют обмену, слишком сильно сокращая его прибыль, что является их единственным мотивом; высокие пошлины препятствуют импорту и, конечно, уничтожают прибыльный экспорт, вытекающий из такого импорта и обусловленный им; высокие налоги даже на немногие товары склонны повышать цены на другие товары, отличные от тех, на которые они взимаются непосредственно, и поэтому всегда становятся нежелательными и невыносимыми, когда их целью является повышение таких цен; налоги на многие вещи и даже на несколько вещей каждый раз, когда они переходят из рук в руки, налагают неопределенное бремя на обмен, который вес не может быть точно рассчитан заранее ни потребителем, ни правительством из-за неопределенности относительно количества переводов. Раз и навсегда, и тогда конец. Биржи

действительно являются единственным законным объектом налогообложения, но не каждая конкретная и подчиненная биржа. За попыткой обложить налогом все продажи, какие бы то ни было, в Испании последовало и будет сопровождаться повсюду вялое нежелание торговать вообще. Пусть сумма налога будет определенной, и пусть все будут уверены, что, когда он будет однажды уплачен, правительство больше не предъявит претензий, и промышленность будет жить под высокими налогами лучше, чем под теми, которые номинально легче, с которыми связана неопределенность относительно времени или суммы. Все более развитые правительства в последние годы упрощали свои системы налогообложения и собирали свои доходы в меньшем количестве пунктов и при более ощутимых условиях, чтобы как можно меньше мешать свободной промышленности и свободному обмену.

Важен вспомогательный принцип, а именно, что все налоги должны собираться правительством как можно более экономичным способом, поскольку все прямые и косвенные расходы на их сбор в значительной степени увеличивают бремя людей. Это касается двух практических моментов: (1) количества и эффективности работы сборщиков налогов и всего внешнего механизма сбора налогов, такого как таможни, управления внутренних доходов и так далее. Они, поскольку в равной степени касаются всего народа, должны быть как можно дальше отделены от партийной политики и сопутствующей ей неизбежной коррупции. Все финансовые чиновники Соединенных Штатов, от министра финансов до самого мелкого служащего, подлежат смене каждые четыре года, и на самом деле обычно в очень значительной степени меняются таким образом, к большому ущербу для службы и конечным расходам людей, не говоря уже о связанных с этим моральных потерях и трещинах. (2) Деньги от налогов не должны попадать в карманы людей как можно короче, а их выплата должна осуществляться сразу после сбора. Это плохая политика - собирать налоги в начале года, которые не будут выплачены до конца года. Позвольте людям пользоваться своими средствами до тех пор, пока они не понадобятся в казначействе; и если после этого налоги поступают не так быстро, как требуется, лучше выпустить то, что в Англии называется казначейскими векселями, а в Соединенных Штатах долговыми сертификатами, подлежащими погашению в конце года из поступлений от налогов, чем позволить народным деньгам лежать без дела в казначействе. Министр финансов ни при каких обстоятельствах не должен иметь никакого отношения к средствам обращения в стране или к цене их единиц, которую можно дать в займы. Он не обладает ни достаточными Знаниями, ни достаточной Репутацией, чтобы ему доверяли какие-либо подобные функции.

11. Должны ли быть какие-либо освобождения от налогообложения? Если этого требуют потребности государства, правительство имеет право требовать от всех лиц, способных производить обмены, и которые действительно их производят, чего-либо в виде налогов. Но во всех отношениях лучше, когда это возможно, чтобы люди с очень умеренным достатком были полностью освобождены от прямых налогов; а уплата косвенных налогов зависит скорее от их собственного выбора, поскольку они вольны покупать много или мало товаров, облагаемых косвенным налогом. В штате Массачусетс доходы, не превышающие 2000 долларов, освобождены от уплаты налогов в соответствии с законом. Если необходимо взимать налог на жилье, то все дома ниже определенного уровня стиля и комфорта должны быть освобождены, и налог будет легко повышен от тех, которые просто облагаются налогом, до роскошных резиденций богатых. В нынешнюю эпоху мира состоятельные граждане каждой страны могут без особых трудностей нести бремя правительства, и ничто так не проверяет уровень цивилизации, которого достигла нация, как забота, которую она проявляет о благополучии своих более бедных граждан.

12. Кто платит косвенные налоги? Однажды на придворном балу Наполеон Первый заметил даму, которая была богато одета и носила великолепные бриллианты, и, спросив ее имя, узнал, что она жена парижского табачного фабриканта; острому уму французского правителя сразу пришло в голову, что государство с таким же успехом может получать эти прибыли, как и частное лицо; и продажа табака во всех его формах стала, соответственно, государственной монополией, которая сейчас приносит около 400 000 000 франков в год. Это косвенное налогообложение. То же самое касается тарифов и акцизов на табак в Великобритании и Соединенных Штатах. Производители, дилеры, банкиры и компании добавляют к цене своих товаров требуемый с них налог, а иногда и больше, чем налог, предусмотренный *color of it*. Но это неправда, что они всегда могут полностью реализовать эту повышенную цену. Как правило, они могут, иногда они не могут. Если предмет первой необходимости или роскошь, ставшая эквивалентом необходимости, и нет другого источника поставок, кроме облагаемого налогом, то, как правило, налог полностью ложится на потребителя и производителю или торговцу им безразлично. Но обычный эффект повышения цен заключается в снижении спроса, и если товар не нужен, или его потребление может быть уменьшено, или его можно приобрести в другом месте, рынок будет вялым из-за налога, и производители или дилеры, вероятно, соблазнят его снижением цен, другими словами, разделив налог с потребителями и выплачивая эту долю из прибыли. Таков принцип. Производители и дилеры предпочли бы, чтобы налог был отменен. Потребители обычно, но не всегда, платят его полностью.

13. Что можно сказать о распространении налогов? Дэвид А. Уэллс, замечательный и неутомимый авторитет по всем практическим вопросам экономики, хотя, возможно, и менее опытный в научной классификации и обобщениях, несколько лет назад обратил внимание общественности на тенденцию *распространению налогов*. Об этом написано гораздо больше, чем на самом деле известно. Под распространением подразумевается, что не имеет большого значения, с чего или с кого первоначально взимался налог, потому что тенденция вещей заключается в том, чтобы *распространять его*, то есть заставлять других помогать в уплате налога. Результатом большого личного чтения и размышлений по этому вопросу является вывод о том, что налоги не "рассеиваются сами по себе" в такой степени, как иногда предполагалось; и что, в любом случае, гораздо лучше брать налоги с тех, кто должен их платить, чем распределять их случайным образом, а затем доверять каким-то неизвестным силам, которые впоследствии сделают их справедливыми. Несомненно, что *некоторые* несправедливые налоги не могут быть отменены; например, защитный тариф - налоги, уплачиваемые фермерами на предметы необходимого потребления. Эти налоги не имеют тенденции повышать цены на продукцию фермеров, поскольку *это* определяется внешним рынком, на который экспортируется значительная часть продукции. Такие налоги фермеры не могут возместить сами. Налоги, которые не влияют на цены, являются лучшими из всех; налоги, которые влияют на цены меньше всего, являются следующими по величине; а налоги, которые *предназначены* для воздействия на цены, являются самыми худшими.

14. Какое отношение Конституция Соединенных Штатов имеет ко всему вопросу налогообложения в этой стране? Теперь мы достаточно полно рассмотрели, что Экономическая наука может сказать об источниках, способах и результатах взимания налогов; но мы обязаны рассказать также, что родственная, но гораздо менее развитая политическая наука, и в частности, что Конституция Отцов Церкви, может сказать по тем же жизненно важным вопросам.

(1) Первая власть, предоставленная народом Конгрессу, который является просто его представителем, в том Документе, из которого каждое из трех великих правительственных ведомств черпает всю свою власть, выражена в этих словах, точно скопированных с оригинала и официального пергамента во всех деталях: *"Конгресс будет иметь право устанавливать и собирать налоги, пошлины, подати и акцизы, выплачивать долги и обеспечивать общую оборону и общее благосостояние Соединенных Штатов; но все пошлины, сборы и акцизы должны быть едиными на всей территории Соединенных Штатов."* За этим наделением полномочиями, которое стоит первым по порядку, следуют семнадцать других прямых полномочий, предоставленных Конгрессу в том же восьмом разделе первой статьи.

Среди компетентных государственных деятелей и комментаторов никогда не было и не может быть расхождений во мнениях относительно точного значения этого пункта, а именно: Конгрессу даны полномочия устанавливать налоги для получения денег, с помощью которых можно выплачивать долги и обеспечивать общую оборону и общее благосостояние Соединенных Штатов. Таково было мнение и цель каждого члена Федерального собрания, принявшего Конституцию летом 1787 года; Александра Гамильтона, который впервые был официально призван в качестве министра финансов дать ей толкование; Дэниела Вебстера, которого часто называют "великим толкователем" Конституции; Джона Маршалла, великого председателя Верховного суда; судьи Стори, первого обстоятельного и наиболее выдающегося комментатора Текста; Джорджа Бэнкрофта и Джорджа Т. Кертиса, ученых и тщательно продуманных историков Текста; короче говоря, всех остальных, кто заслужил какую-либо известность. право любым способом иметь свое мнение по любому подобному вопросу политической интерпретации.

Почему же тогда с самого начала и до сих пор вокруг этого пункта было слабое трепетание крыльев бабочки, как будто, так или иначе, он всеми правдами и неправдами давал Конгрессу те или иные полномочия делать что-то *иное*, чем взимать налоги, чтобы получать деньги на содержание национального правительства? Как будто где-то в языке скрыта сила устанавливать налоги с целью, прямо противоположной той, которая выражена в тексте, а именно, *номинальные налоги, предназначенные для запрета получения каких-либо денег под них?* И почему сам Гамильтон, у которого были орлиные крылья, низко взмахнул ими и неуверенно завис над этими словами, что дало повод политическим историкам нашего времени сказать: *"Еще раз ссылаясь на статью Конституции об "общем благосостоянии", Гамильтон здесь аргументировал под предлогом предоставления льгот промышленным предприятиям, как будто Конгресс мог взять под свое собственное управление все, что этот орган должен признать направленным на общее благо, при условии, что только это применимо к денежному обращению. Хотя он ограничил это центральное усмотрение использованием денег и изложил некоторые ограничения довольно расплывчато, коварный смысл его доклада состоял в том, чтобы показать, что федеральные полномочия по сбору денег безграничны."*

Истинный ответ на эти вопросы лежит в области грамматики. Простой английский инфинитив, в отличие от простого инфинитива любого другого языка, с которым знаком автор, *часто выражает цель*, а также действие глагола без ограничения лица или числа; так что на совершенно хорошем английском языке можно сказать: "Устанавливать налоги для уплаты", когда единственно возможный смысл этого - "Устанавливать налоги *для того, чтобы платить*". Греческий, латинский и немецкий языки использовали бы здесь с инфинитивом частицу, выражающую цель: в английском языке этого нет. Неверно говорить, что

двусмысленность возникает в этом предложении из-за обычного и элегантного использования простого инфинитива в английском языке для выражения цели; но *верно* сказать, что здесь возникла поверхностная путаница и путаница плохой логики. Что делает абсолютно уверенным, за исключением возможности противоречия, что Конгресс может взимать налоги только для того, чтобы получать с их помощью деньги, так это то, что (а) это единственное английское слово статьи; (б) "долги" Соединенных Штатов могут выплачиваться только деньгами; и (в) если это *не* является смыслом статьи, тогда ее значение должно быть полным, и не было бы необходимости или места для остальных семнадцати полномочий, "а также всех других полномочий, которыми настоящая Конституция наделяет правительство Соединенных Штатов или какой-либо департамент или его должностное лицо". ; другими словами, любое иное толкование пункта о налогообложении, отличное от простого, разрушило бы Конституцию на корню; ибо, если Конгресс обладает общими полномочиями "выплачивать долги и обеспечивать общую оборону и общее благосостояние Соединенных Штатов", все другие возможные полномочия включаются в это, президент и Суд исчезают, а все остальные пункты Текста утрачивают силу.

Если приведенный выше ход рассуждений обоснован, и он был бы смелым логиком, если бы открыто оспаривал его, то налоги, устанавливаемые для любых иных целей, кроме получения доходов, явно неконституционны. Верховный суд никогда не выносил решения по этому вопросу, поскольку он никогда не обсуждался в такой форме; но, казалось бы, не может быть никаких сомнений в том, что судьи приняли бы решение в любом "деле", непосредственно затрагивающем конституционные полномочия Конгресса взимать запретительные тарифы-налоги, чей общепризнанный или явно необоснованный замысел заключается в том, *не* чтобы получить деньги для оплаты долгов и так далее, но чтобы таким образом лишить возможности получения каких-либо денег. Общая тенденция решений Верховного суда мудро заключалась в том, чтобы оставить в своих интерпретациях Текста максимально широкие полномочия законодательной власти в отношении наилучших средств *увеличения* доходов; но когда дело доходит до решения вопроса о признании конституционными наилучших средств *предотвращения* получения доходов, — что ж, пусть мы будем там, чтобы видеть и слышать!

(2) В Конституции есть запреты в отношении Конгресса, а также предоставленные полномочия, и среди них следующее: *"Товары, экспортируемые из любого штата, не облагаются налогами или пошлинами."* Это часть третьего великого компромисса Конституции, и это была уступка южным и посадочным штатам, чтобы сделать более приемлемыми для них полномочия "регулировать торговлю", которые, как ожидалось, будут использоваться (и были использованы) в интересах северных и судоходных штатов. Но уступка была скорее номинальной, чем реальной, как вовремя, к своей досаде, выяснили южане. Запретить налоги на экспорт и оставить в силе право облагать налогом импорт, хотя это и соответствовало господствовавшему в то время заблуждению о меркантилизме, не является благом для торговли в целом; потому что любое ограничение на покупку продуктов в равной степени и немедленно является ограничением на продажу продуктов. Освобождение от налогов на экспорт - это хорошо само по себе, но единственная причина продажи экспортных товаров - это получение выгодной оплаты за импорт, естественно предлагаемый взамен; и если они ограничены или запрещены, ограничение или запрет применяется мгновенно и неизбежно к потенциальному экспорту. Разумная свобода экспорта - ничто, если она не сопровождается разумной свободой импорта, потому что импорт оплачивает экспорт, а экспорт покупает импорт.

Южные штаты какое-то время радовались этому пункту Конституции об освобождении от налогов, поскольку их рис, хлопок и индиго не встречали препятствий для вывоза; но единственным мотивом для отправки их было купить на них что-нибудь, чтобы привезти обратно; и после того, как в 1816, 1824 и особенно в 1828 годах люди оказались в ловушке протекционизма, когда был принят "Тариф мерзостей", южане слишком отчетливо увидели, что налоги на импорт, которые они хотели ввести, были такими же по сути, как налоги на их собственный экспорт. Кэлхун и другие не были введены в заблуждение обычным ходом торговли; и поскольку государственные деятели севера неразумно и непатриотично решили захватить этот железный дом в 1828 году, партия другой стороны под большим давлением разработала доктрины аннулирования и отделения, которые с тех пор вызвали много слез и кровопролития. Одно зло всегда порождает другие. Отвратительная жадность одной части страны стала причиной незаконного Отделения другой части.

Фермеров этой страны часто поздравляли с предоставленной им конституцией привилегией экспортировать свою сельскохозяйственную продукцию без уплаты налогов. Поздравления неубедительны. Какой смысл выходить на свободу и возвращаться в наручники? Конечным результатом всегда является обратная услуга. Фермеров обманывают. Их экспорт сельскохозяйственной продукции сокращается из года в год исключительно из-за возмутительных таможенных пошлин на импорт. В 1881 году фермерская продукция была экспортирована на сумму 730 394 943 доллара, и это было меньше половины того, что было бы при простом и адекватном тарифу на доходы; но в 1889 году этот экспорт достиг всего 532 141 490 долларов, сократившись почти на 200 000 000 долларов. Этот спад пришелся главным образом на мясо и хлебобулочные изделия. Неудивительно, что фермеры жалуются на ужасно тяжелые времена последних лет: неудивительно, что они организуют "Союзы" и другие механизмы для достижения лекарства: сначала они должны ясно увидеть, в чем заключается болезнь: правда в том, что они смертельно обложены тарифными налогами: их враги - они в своей собственной семье: Вермонт, чисто сельскохозяйственный штат, единственный в Союзе, который действительно *сократился* в имущественном и демографическом отношении за последнее десятилетие переписи населения: эти замечательные люди довели тарифную иллюзию до разорения; их старший сенатор, имя которого неприятно известно. связанное с национальными налоговыми законами целого поколения, оно еще ни разу за всю свою долгую и уважаемую жизнь не постигло проблеск коммерческой истины: если люди *не not buy they can* смогут.

(3) Единственное другое положение Конституции, которое мы, изучающие налогообложение, обязаны изучить, заключается в следующем: *"Подушный налог или другой прямой налог не может взиматься, за исключением случаев, когда он пропорционален Переписи или перечислению, о которых здесь ранее говорилось."* Подушный налог - это подушный налог, который может быть легко "пропорционален" результатам переписи. Неясно, что означают слова "или другой прямой налог"; Верховный суд ранее боролся с этим вопросом, к этому очевидному результату, что *земли*, как единственная форма собственности, которая может быть "пропорциональна" их оценочной стоимости населению с какой-либо значительной степенью точности, являются единственным "другим" объектом "прямого" налогообложения. Как бы то ни было, важно отметить, что термин "прямой налог", используемый в Конституции, не соответствует по своему значению значению того же термина, который используется в экономике. У нас "прямой налог" означает налог, который требуется и уплачивается лицом, на

которое он якобы наложен, и не может быть переложено ни на кого другого; в то время как "косвенный налог" - это тот, который может быть таким образом переложен.

Здесь обращаем внимание на различие, чтобы показать, что подоходный налог, хотя в экономическом смысле он и является "прямым налогом", не является таковым по смыслу Конституции. Были выдвинуты возражения против позднего подоходного налога в этой стране, утверждая, что это "прямой налог", и поэтому, поскольку он не может быть пропорционален численности населения, он является неконституционным. Этот момент не очень хорошо понят. Остается и останется после самого тщательного изучения, что всеобщий подоходный налог, при отмене всех других налогов, является формой, наиболее согласующейся с принципами политической экономии и нисколько не противоречащей Конституции Соединенных Штатов.

15. Наконец, есть ли какие-либо подсказки и руководства к размышлению и законодательству в вопросе налогообложения посредством предельно краткого изложения истории налогов? Что касается греков, то они проявили практический здравый смысл в своих законах о собственности в целом и в законах, касающихся налогов, в частности. Естественному развитию промышленности и торговли не препятствовало налогообложение: не было запрета на экспорт сырья или валюты; не было отдачи предпочтение промышленным предприятиям в ущерб сельскому хозяйству; не было и намека на будущий меркантилизм в любых попытках сохранить искусственный торговый баланс; и никаких налогов на импорт, кроме как для получения доходов. В самих Афинах они обычно составляли 2% от стоимости товара, в портах ее союзников-подданных - 5%, а в исключительных случаях более высокие ставки, чем эти, считались грабительскими.

Римляне также были разумны и умеренны в своих способах налогообложения. Они устанавливали налоги ради получения денег для государственной казны и не имели в виду никакой другой цели. Они ничего не знали о том, что с тех пор стало известно под названием "протекционизм". Их налоги были как прямыми, так и косвенными, но особенно последние. Главным прямым налогом был поземельный налог, то есть право на десятую часть снопов и других полевых продуктов, таких как виноград и оливки; а также пастбищные деньги (*scriptura*), взимаемые с тех, кто пользовался общественными пастбищами и лесами. В Македонии и других крупных провинциях вместо земельного налога фиксированная сумма денег (*трибутум*) ежегодно выплачивалась Риму каждой общиной по-своему. Десятины зерна и пастбищные деньги всегда передавались частным подрядчикам или компаниям при условии уплаты ими фиксированного количества зерна или фиксированных сумм денег. Главным косвенным налогом были таможенные пошлины. Никогда не существовало общего тарифа для всей империи, но существовали таможенные округа, такие как Италия, Сицилия, проконсулярная Азия, провинция Нарбо в Галлии и другие, каждый со своим собственным тарифом, а некоторые с особыми иммунитетами. Товары, ввозимые морским путем в Италию, например, не для личного пользования импортера, облагались налогом, который, по-видимому, был в основном налогом на предметы роскоши, поскольку перец, корица, мирра, имбирь, парфюмерия, слоновая кость и бриллианты входят в число облагаемых пошлиной товаров, упомянутых в одном из этих тарифов. На Сицилии существовал тарифный сбор, совершенно отличный от этого, поскольку одна двадцатая от стоимости товаров (5%) взималась на границе со всего импорта и вывоза; и аналогичный налог в размере одной сороковой был установлен законом Семпрония для провинции Азия. Эти объекты также сдавались в аренду подрядчикам, что давало, конечно, некоторую вероятность мошенничества и неправоты. Существовали и другие

временные налоги, как, например, тот, который Огастес установил в размере 5% на наследства и 1% на предметы, выставленные на всеобщее обозрение для продажи.

"История Англии" Грина (I., 322 и последующие) дает общее представление о налогах, взимавшихся там с самого начала монархии. Поскольку в древности земля была почти единственным источником товаров, пригодных для продажи, то это была почти единственная вещь, с которой взимались налоги. Данегельд, скутаж и феодальная помощь закреплялись только за землей. "Но новый принцип налогообложения был раскрыт в десяatine, взимаемой за крестовый поход в конце правления Генриха Второго. Земля больше не была единственным источником богатства. Рост национального благосостояния, торговли создавал массу личной собственности, которая представляла непреодолимые соблазны для анжуйских финансистов. Никакое использование не ограничивало корону в обращении с личной собственностью, и рост ее стоимости обещал рост доходов. Требовались субсидии в размере от седьмой до тридцатой части движимого имущества, домашнего имущества и инвентаря. Право короля выдавать лицензии на ввоз товаров в королевство или торговлю внутри него, право, вытекающее из потребности в его защите, которую ощущают иностранцы, приезжающие туда с целью торговли, заложило основу для наших налогов на импорт. Налоги на экспорт были лишь частью общей системы налогообложения личного имущества. Насколько заманчивым оказался этот источник доходов, мы видим из положения Великой Хартии, которое запрещает взимать с купцов, въезжающих в королевство или выезжающих из него, нечто большее, чем просто древние обычаи. Торговля на самом деле росла вместе с ростом благосостояния народа". Этот отрывок показывает, что, по сути, *налоги* всегда зависели и должны зависеть от *торговли*.

Несколько фактов о самых последних изменениях национального налогообложения в Соединенных Штатах могут стать достойным завершением этой Главы и данного Тома. С 1867 года шерсть и шерстяные изделия были ослом, на чью ломящуюся спину взваливалось самое заметное бремя; и так называемый "билль Мак-Кинли", все еще находящийся на рассмотрении Сената на момент написания статьи, еще больше увеличивает тяжесть бремени. Следующая таблица показывает, насколько тщетны попытки воспрепятствовать ввозу шерсти в такую страну, как наша, даже с помощью самых преувеличенных барьеров:—

Импорт шерсти.

(Календарные годы.)

Годы.	Шерсть.	Шерстяные изделия.
1886	\$ 17,403,099	43,995,641
1887	15,645,020	45,065,986
1888	14,542,244	49,984,298
1889	18,696,277	54,080,159
1890	(финансовый год)	56,582,000

Роджер К. Миллс из Техаса заявил со своего места в Палате представителей в 1888 году, что Соединенные Штаты выращивают лишь около 265 000 000 фунтов. шерсти в год, в то время как требуется около 600 000 000 фунтов. чтобы одеть наш собственный народ. Почему более половины шерсти, необходимой для одежды людей, должно облагаться налогом таким

образом, чтобы удвоить (в целом) стоимость одежды людей? И почему Бенджамин Харрисон, ныне президент Соединенных Штатов, сказал в том же году, принимая во внимание эти неслыханные в других местах налоги и принимая во внимание средний климат его страны, что ему почему-то казалось, *что дешевая одежда подразумевает дешевого человека?* Ввиду огромного естественного спроса на шерсть, необходимого для обеспечения комфорта днем и ночью 64 000 000 жителей, не странно ли, и не должны ли быть для этого искусственные причины в виде и способе национального налогообложения, что в Соединенных Штатах на квадратную милю приходится всего 16 овец, в то время как в Германии - 92, Франции - 111 и Великобритании - 339?

Сенатор Джон Шерман заявил вместо себя в августе 1888 г. и снова по существу 2 сентября 1890 г., что линия таможен на нашей совместной границе с Канадой была *"верхом бессмыслицы и почти преступлением против цивилизации"*. Вполне возможно, что он скажет это в свете того, что недавно сказал его коллега Эллисон из Айовы, а именно, что Доминион купил в 1880 году у Соединенных Штатов 8% их латунных изделий, 86% медных мануфактур, 94% канатов, 88% ситца, 65% стеклянной посуды, 99% резиновых изделий, 94% типографской краски, 92% деревянных изделий, 91% оловянной посуды, 90% обоев, 72% бумажных изделий, 98% плугов, 97% двигателей, 99% оборудования. швейные машины и 90% различного оборудования.

Импорт и экспорт Соединенных Штатов за последние два финансовых года следующие:—

	1889.	1890.
Свободный импорт	256 487 078	\$265,588,499
Импорт, облагаемый пошлиной,	488,644,574	523,633,729
Всего	745,131,652	789,222,228
Экспорт	742,401,375	857,824,834
Золота и серебра, Импорт	28,963,073	33,976,326
Золота и серебра, Экспорт	96,641,533	52,148,420
Общий импорт	774,094,725	823,198,554
Общий экспорт	839,042,908	909,973,254

В этой таблице есть два или три примечательных момента. Во-первых, значительное относительное увеличение свободного импорта по сравнению с предыдущими годами. Бесплатные статьи в 1867 году составляли менее 5% от общего объема; в 1882 году - 30%; а в 1890 году - 33,9%. Так называемый Бесплатный список действительно был расширен за этот промежуток времени, но бесплатные товары, как правило, естественным образом превышают товары, облагаемые налогом, так что в 1890 году бесплатные составляли почти ровно половину облагаемых налогом товаров. Во-вторых, следует с сожалением отметить, что из большого общего объема товарного экспорта более 82% составляют продукты сельского хозяйства, леса и рудников (не золото и серебро); в то время как промышленные товары составляют всего 17,8%. Что беспокоит нашу промышленность, что мы не можем продавать ее за границу? В течение 30 лет мы действовали по хваленой схеме, гарантирующей развитие производств, — специально разработанной и рекомендованной для того, чтобы сделать их дешевыми и качественными, — по сложной и искусственной схеме, которая заставляет все сгибаться, даже спины миллионов трудящихся, ради развития производства! Но нам не удастся продать

большую часть из них за границу, за исключением некоторых в Канаду. Их отношение к общему объему товарного экспорта, по-видимому, растет все меньше: в 1889 году - 18,9%; в 1890 году - 17,8%.

Простая истина заключается в том, что мы можем продавать за границу даже эту ничтожную долю мануфактурных изделий в общем объеме экспорта товаров только благодаря хитрому устройству, работающему в рамках Великого Устройства, а именно, так называемому "Свободному списку". Некоторые из маленьких колесиков внутри большого колеса быстро вращаются. Производителям *самим* не нравится платить протекционистские пошлины ничуть не больше, чем другим людям нравится их платить. По их собственному открытому признанию, они придерживаются того же мнения о своем омертвляющем влиянии, что и другие люди. Однако, если бы они могли избежать таких налогов на то, что им приходится покупать, особенно на сырье, и *сохранить* их за счет собственных готовых товаров, предлагаемых для продажи на монопольном рынке, они были бы счастливы. Отсюда и Свободный список. Послушайте сенатора Доуза перед съездом производителей бумаги в Саратоге в 1887 году: *"Есть еще одна особенность пересмотра тарифов, которая широко обсуждается в настоящее время и которая не должна ускользнуть от нашего внимания, и это бесплатное сырье. Никакая промышленная политика не будет способствовать наивысшему процветанию как рабочей силы, так и капитала в этой стране, которая не может предоставить сырье к дверям мануфактуры по минимально возможной цене. При любом новом пересмотре тарифа это правило предпочтения нашего собственного сырья должно соблюдаться теми, кто не предлагает отказаться от американского из-за безразличной политики в законодательном регулировании отношений между нами и иностранцами. Однако будет обнаружено, что в список бесплатных материалов добавлено очень мало сырья, поскольку пересмотренные редакции 1874 и 1883 годов уже сделали бесплатными все такие неконкурентоспособные сырьевые материалы, которые на момент принятия этих законов в сколько-нибудь значительной степени использовались в потреблении или производстве страны"*.

До сих пор мы имели дело с фактами, цифрами и осторожными обобщениями индуктивным способом: давайте, наконец, дадим волю фантазии. Предположим на мгновение, что все налоги любого наименования могли бы быть отменены мгновенно, и правительства, подобно израильтянам, жили бы на манне небесной в течение сорока лет. Какой вред это нанесет? Какая отрасль придет в упадок? Кто обнищает? Какие стимулы работать, сберегать и богатеть будут ослаблены в результате? Разве заработная плата, прибыль и арендная плата не были бы отменены таким образом без какого-либо ущерба для кого-либо? Ребенок может понять, что налоги по самой своей природе являются бременем, вычитанием из дохода, *минусом*, а не *плюсом*. Кто же тогда, кроме как из зловещих побуждений, может вообразить и представлять, что налоги сами по себе являются благом, положительным благословением, толчком к прогрессу общества?

Какие-то налоги должны существовать для содержания правительств, которые созданы для всеобщего блага. Почему же тогда налоги не должны быть такими же небольшими, такими же простыми, такими же понятными, такими же универсальными и справедливыми, что вообще соответствует единственной цели их существования?

Типография J. S. Cushing & Co., Бостон.
Типография Berwick & Smith, Бостон.

Две более ранние работы
профессора. Перри.

ВВЕДЕНИЕ В ПОЛИТИЧЕСКУЮ ЭКОНОМИЮ.
Исправленное издание. 12mo, \$ 1.50.

ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ.
Восемнадцатое издание. Переписано и увеличено. 8vo крон, 2,50 доллара.

Проф. Самый элементарный учебник Перри "Введение в политическую экономию" излагает вопросы стоимости, производства, торговли, денег, кредита и налогообложения в простой и легко усваиваемой молодыми умами форме, но в то же время научно точной. В своем предисловии автор говорит: "Я постарался таким образом заложить основы политической экономики во всей их совокупности, чтобы впоследствии им никогда не пришлось отвлекаться от людей, прибегающих к ней для своего раннего обучения, как бы долго и как бы далеко эти люди ни углублялись в изучение этой науки".

"Эта работа никоим образом не предназначена для того, чтобы занять место более крупного трактата ее автора, а скорее для того, чтобы занять область, которую, по сути дела, эта работа занять не может. Это не краткое изложение этой работы, а отдельный трактат, предназначенный в первую очередь для студентов и читателей, у которых мало времени на изучение, но которые желают досконально и хорошо изучить общие принципы науки, особенно в отношении научных принципов, которые используются в практических дискуссиях нашего времени.... Едва ли нам нужно добавлять по отношению к столь известному писателю, как он, что его мышление столь же здраво, сколь и проникательно, или что его доктрины одобрены величайшими мастерами политической науки".

—*"Нью-Йорк Ивнинг пост"*.

Продвинутая работа профессора. Перри.

ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ.
Восемнадцатое издание.
Переписано и увеличено, 1 том, крона 8во. \$ 2.50.

Эта книга выдержала несколько редакций, самой тщательной из которых она была подвергнута в 1883 году. Она выросла в размерах, приобрела симметрию и зрелость мысли и выражения, так что представляет собой полное изложение науки, как историческое, так и актуальное. Отличительной особенностью работы является отказ от термина *Богатство* и превращение *Ценности* в предмет науки. Оригинальный свет проливается на острые вопросы Земли, денег и кредита, и вся направленность книги - в пользу надежной валюты и неограниченной торговли.

Стиль профессора Перри удивительно ясен и колоритен; его иллюстрации убедительны и хорошо подобраны, и он сделал тему интересной и открытой для понимания любого прилежного студента, которая часто оставалась авторами расплывчатой, затуманенной и сбивающей с толку. Эта работа превосходно выдержала проверку в классной комнате и была принята многими ведущими учебными заведениями этой страны. Среди них Йельский колледж, Боудойн-колледж, Дартмут, Тринити, Уэслианский университет, Университет Вустера, Университет Деннисона, Ратгерс-колледж, Нью-Йоркский университет, Юнион-колледж, Сетон-Холл-колледж, Хэмпден-Сидни и многие другие колледжи, а также обычные и старшие школы.

КРИТИЧЕСКИЕ ЗАМЕЧАНИЯ.

"Это издание отличается зрелой силой и полным пониманием предмета, а также тем законченным стилем, в котором мысль и язык идеально гармонируют друг с другом. Утверждения и иллюстрации ясно и метко передают мысль". — *Бостонский сторож*.

"Вы внесли чрезвычайно ценный вклад в науку политической экономии. Я немало удивлен, что профессор колледжа написал книгу, столь понятную обычному уму, в высшей степени практичную и поучительную. Примите мою благодарность за вашу доброту прислать мне книгу и мою признательность как вашего согражданина за услугу, которую вы оказали стране. Это, по моему мнению, самая талантливая и ценная работа, когда-либо опубликованная по науке, о которой она говорит. Я не вижу, где это можно было бы улучшить по содержанию, стилю или организации". — *Достопочтенный Х. Маккалоу, министр финансов США*.

"Ваша книга заинтересует студентов больше, чем любая из тех, у кого я когда-либо учился". — *Президент Т. Д. Вулси, Йельский колледж*.

"Насколько я смог прочитать это, на мой скромный взгляд, оно кажется удивительно ясным, а также своевременным и обоснованным". — *Достопочтенный У. Э. Форстер, член парламента Лидса, Англия*.

"Жемчужина вашей работы - "Внешняя торговля". Это лучшее, что я когда-либо видел, самое ясное и удовлетворительное. Если бы мой друг Кобден был жив, он бы прислал вам свои поздравления и благодарность". — *Достопочтенный. Амаса Уокер, доктор медицинских наук, преподаватель политической экономии в колледже Амхерст*.

"Как пособие для общего чтения и популярное обучение, книга профессора. Книга Перри намного превосходит любую работу по этому предмету, ранее издававшуюся в Соединенных Штатах". — *"Нью-Йорк таймс"*.

"Мы сердечно рекомендуем эту книгу всем, независимо от школы политической экономии, кто любит откровенные высказывания и полные и логичные дискуссии". — *Нация Нью-Йорка*.

"В этой книге больше здравого смысла, чем в любой из более сложных работ на ту же тему, которые предшествовали ей. Это самое интересное и ценное, что было дано американской общественности по этому важному вопросу". — *New York Independent*.

"Во всех частях книги, которые мы прочитали, автор показывает себя ясным, сильным, смелым и в целом здравомыслящим мыслителем". — *Житель Новой Англии*.

"Проф. Перри, безусловно, подготовил один из лучших элементарных трактатов по политической экономии, которые мы когда—либо встречали на любом языке". -*New York Commercial*.

"Профессор. Перри — энергичный мыслитель, ясный и убедительный писатель". -*Princeton Review*.

**Полный описательный каталог выдающихся работ во всех отделах образования высылается бесплатно. Вступительные экзамены указаны при подаче заявления.*

СЫНОВЬЯ ЧАРЛЬЗА СКРИБНЕРА, издатели,
Бродвей, 743 и 745, Нью-Йорк.

СНОСКИ:

[1]"Краткая история английского народа" Грина, стр. 591.

[2] Смотрите по этой общей теме "Провинции Римской империи" Моммзена, *passim*.

[3] История хлопчатобумажной мануфактуры Бейнса в сжатом виде, цитируемая в "Истории Англии Уолпола", том I.

[4] "История Англии" Чарльза Найта, III. 292 и последующие.

[5] Стихотворение О'Рейли в Плимуте, 1889.

[6]"Краткая история английского народа" Грина, стр. 144.

[7] Заметки Джона Джея Нокса о Соединенных Штатах.

[8] Практическая политическая экономия, 1877, стр. 452.

[9] Смотрите превосходное эссе М. Л. Скаддера-младшего о мексиканских финансах.

[10] Публичное заявление профессора Тауссига из Гарвардского колледжа.

[11] См. Соединенные Штаты Джеймса Шоулера, стр. 77 тома I.

[12] Были еще два автора некоторых статей Федералиста, Мэдисон и Джей; но авторство Гамильтона номера XXXV никем не подвергалось сомнению; он сам прямо заявил об этом в других своих номерах за несколько дней до того, как его застрелили.

Примечание переписчика:

Были исправлены очевидные опечатки. Необычное написание (например: *estop*, *Shakspeare*), грамматическое употребление и варианты расстановки переносов, присутствующие в оригинале (включая *co-operate* и *coöperate*), были сохранены.

Буквенно-цифровые обозначения абзацев и их форматы в оригинале не соответствовали друг другу. Эти несоответствия были сохранены.

Несколько ссылок на номера страниц в индексе были неверными - в некоторых случаях до 100 страниц. Они были исправлены.

Стр. 351, Таблица в оригинале не включала данные за 1877 год.